كيف تؤسس متجرك على شبكة الإنترنت؟!

تبدأه برأس مال زهيد جدا!

من 200 دولار إلى الملايين

دخل شهري

تأليف

أ. عمر محمد (الرفاعي) أبوشعالة

الشيخ أحمد زروق.رحمه الله وجعل قبره روضـــة مـــن رياض الجنة وجميع أموات المسلمين.آمين!

إلى أسرتي التي تحملت معي انقطاعي عنهـــا الـــساعات الطوال لأجل المعرفة والتأليف وهم: زوجتـــي وأولادي: عبد الوهاب وهبة وهاجر ومحمد حفظهم الله ذخرا لخدمة هذا الوطن الغالي ليبيا المجاهدة، وعونا لأمتهم الكبرى جمعاء.

إلى كل من علمني حرفا، وأنار أمامي طريقا للمعرفـــة والعلم سواء من معلميَّ أو مِمَّنْ أَلَّفَ كتابا واستفدت مُنه ، أو من وضع معلومة على شبكة الإنترنت واستفدت منها.

مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين الذي جعل للرزق أسبابا كثيرة، القائل في كتابه الكريم:(وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا).[1]

والصلاة والسلام على الرسول الكريم الذي أدى التجارة بصدق وأمانة، القائل: (**لا يبع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض**).[2]

أما بعد:

فهذا الكتاب موجه لِكُلِّ شرائح المجتمع المختلفة رجل، امرأة، صغير، كبير، صحيح، معاق، غني، فقير، الشرط الوحيد فقط هو: أن يكون الإنسان عارفا بالقراءة واستعمال الحاسوب (الكمبيوتر). الكل بخطوات هذا الكتاب يستطيع أن يؤسس متجره على شبكة الإنترنت ويحقق حلمه بدخل شهري يتناسب وقدراته وإمكانياته ، سواء أكانت بسيطة أم كبيرة.

وهنا أقف هنيهة: فإن كنت فقيرا فهذه فرصتك للحصول على دخل شهري إضافي تحسن به مستوى معيشتك أنت وأسرتك، وإن كنت غنيا فهذا مؤسف جدا أن يكون غيرك يجني الملايين من الشبكة وأنت

---

[1] سورة البقرة
[2] متفق عليه

تخزن أموالك لتتناقص يوما بعد يوم دون تنميتها. وقد يكون السبب أنك لا تفهم أسلوب التجارة على شبكة الإنترنت.

هذا الكتاب :يأخذك خطوة خطوة إلى كيفية تأسيس متجرك الإلكتروني على شبكة الإنترنت برأس مال زهيد- مقابل ما سيدره عليك متجرك إن شاء الله من أموال تبدأ بدخل شهري من 200$ دولار تقريبا إذا كانت إمكانياتك المالية بسيطة إلى ما شاء الله من1000.000.00$ ملايين الدولارات إذا كانت إمكانياتك المالية كبيرة بعد التطوير.

لا تستغرب فموقعا:(ياهو) و(وجوجل) هما من هذه المتاجر التي تربح الملايين شهريا ويوجد غيرها الكثير على الشبكة العنكبوتية المسماة (الإنترنت).

لكننا في هذا الكتاب سنبدأ حلمنا البسيط ، وهو تأسيس متجر إلكتروني ذي دخل شهري معقول، دخل شهري يبدأ من 200 $ دولار إن شاء الله تقريبا ،ويتطور إلى ما لا يعلمه إلا الله وحده جل جلاله: **(إن الله يرزق من يشاء بغير حساب)** [1] ، وذلك إذا أخذنا بأسباب علم وفن التجارة وما يلزمها من مقومات معرفية ومادية.

أخي أختي الكريمين ليس ذلك خيالا - نعم يمكنك أن تحقق ذلك برأس مال زهيد مقارنة بما ستجنيه إن شاء الله من متجرك المبارك.

---

[1] سورة آل عمران

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء الأول

إلى أمي العزيزة التي ضحت من أجلنا وما زالت تضحي – حفظها الله في الدنيا والآخرة من كل مكروه– ، أمـــي التي لولاها لربما كنت في مصاف المحرومين من العلم؛ عندما كانت تضربني لأذهب إلى المدرسة في ســـنوات طفولتي مطلع السبعينيات عندما أهرب من هول طريقة مُعَلِّمِي تلك الفترةِ في نظام العقوبات الذي يلقي الرعـــب في قلب الطفل إلى درجة أن يكره المدرســـة بـــدل أن يحببوه فيها بالرحمة والعطف. ولكن سامحهم الله فبرغم شدتهم في الضرب والترهيب إلا أنهم أفادونا بتعلـــيمهم لنا.

إلى أبي العزيز محمـــد الذي تحمل من أجلنا كل معانـــاة حتى وصلنا إلى ما وصلنا إليه– شفاه الله.

إلى **جدي (محمد الملقب : الرفاعي)** ذلك الذي لم أحـــب أكثر منه في طفولتي لما كان يوفره لي من حماية ضـــد كل من يعتدي علي ، رغم أنه كفيف البصر، ذلك الزاهد الصوفي الذي يذكر الله كل ليلة اثنين وجمعة في مـــسجد

الإهداء الثاني

حتى لا أتهم بالتملق لن أذكر أسماء في هذا الإهداء.....

إلى رجال الدولة في ليبيا الجماهيرية الغالية الذين فتحوا لنا هذا المجال الرحب من المعلومات على شبكة الإنترنت ، وأدخلوا هذه التقنية الحديثة إلى البلاد في وقت مبكر مواكبة للعصر ومسايرة لكل تقدم حضاري و إنساني، ومزيدا من التطور والتسهيلات المالية والمصرفية ؛ حتى نرقى بدولتنا إلى مصاف الدول المتقدمة والمواكبة للحضارة العالمية.

إلى كل الحكومات العربية والإسلامية التي ساهمت بنشر هذه التقنية الفريدة في بلدانهم ؛ فربطت أبناء الأمة بالعالم لتحقيق قول الله تعالى: (يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ) (الحجرات:13).

جزاهم الله خيرا عن شعوبهم ومزيدا من الحريات والديمقراطية، حتى تعيش الشعوب في سلام ورخاء؛ ومزيدا من التسهيلات المالية والمصرفية حتى تتاح أمام الشباب فرص جديدة للعمل والقضاء على البطالة المنتشرة في أرجاء العالم بظهور التجارة الإلكترونية.

إلى كل شاب وشابة عربية وشاب وشابة مسلمة ، وإلى كل الشرائح الذين يسعون إلى الكسب الحلال، بدلا من تجارة المخدرات والسموم ،وأحل الله البيع وحرم الربا.

إلى كل سكان العالم أهدي باكورة تأليفي. آملا أن يكون فيه فائدة للإنسانية جمعاء وعسى أن يكون مساهما في توطيد علاقة المحبة الإنسانية بين بني البشر جميعا بما يعود على البشرية بالمنفعة والخير، سيرا على نهج الإسلام الذي جاء رحمة للعالمين.

إلى كل من ساهم في نشر كتابي هذا بالطرق المشروعة حفاظا على حقوق الآخرين أهدي هذا العمل الخجول الذي عساه أن يكون لبنة في طريق المعرفة الحضارية الإنسانية العالمية في عالمنا الناطق بالعربية.

عمر محمد (الرفاعي) أبوشعالة
مصراتة - ليبيا الجماهيرية
ليلة الأحد الساعة التاسعة والنصف
11- 3-2006

نعم حان لك عن طريق تتبع وتطبيق خطوات هــذا الكتــاب (المشروحة بالصور في كثير من المواضع خطوة خطوة) أن تؤسس متجرك أو دكانك أو شركتك- سمه ما شئت- حان لك ذلك ككثير من خلق الله الذين يجنون الأموال بل ويصبحوا من الأثرياء وبرأس مال زهيد ، ربما لا يتجاوز 100 دولار . نعم إنه رأس مال زهيد مقابل ما ستجنيه إن شاء الله من أرباح .

فقل لي بالله عليك لو أردت أن تؤسس متجرا يدر عليك 200 دولار شهريا هل تكفيك 100 دولار لتأسيسه على أرض الواقــع؟. لا أعتقد ذلك بل أعتقد أنه سوف يكلفك آلاف الدولارات.

وهل من الممكن أن تترك شراء كتاب مثل هذا الكتاب القــيم الذي يكشف لك عن أسرار التجارة الإلكترونية، بل ويأخذك وبأسلوب عملي بسيط ، غاية في البساطة،وبخطواته الواضحة خطوة خطوة إلى تأسيس متجرك الإلكتروني الذي سيدر عليك إن شاء الله دخلا شهريا يبدأ من 200$ دولار تقريبا إلى ما شاء الله .؟

هل من الممكن أن تترك شراء كتاب بثمنــه هــذا الــذي لا يساوي الخبرة الموضوعة فيه وهي خبرة ناتجة عن 4 سنوات مــن البحث والتجارب العملية وساعات طوال على شبكة الإنترنت حتــى وضع بين يديك وبكل أمانة وصدق في التجربة.

أخي الكريم – أختي الكريمة – أعذراني على الإطالة في هذه المقدمة للضرورة الملحة لبيان أهميـة الكتـاب فـي هـذا المجـال وللمبتدئين خصوصا؛ لأن الأمر واقعي ملموس ، وستجد ذلك عنـدما تنطلق مع هذا الكتاب في تأسيس متجرك ، الذي سيكون إن شـاء الله دخلا لأسرتك الكريمة التي تستحق منك أن تحسن دخلها المعيـشي؛ وذلك إذا أحسنت التطبيق لتعليمات هذا الكتاب ، وعرفت (مـن أيـن تؤكل الكتف) وإذا وفقك الله فالتوفيق من الله وحده قبل كل شيء.
ووالله ما وضعت لك في هذا الكتاب إلا ما وجدته واقعا على الشبكة من أناس بدأوا يجنون الأموال وهم ليسوا أفـضل منـك قـدرات إذا تتبعت خطوات هذا الكتاب وقمت بتنفيذها أولا بأول .

وما وظيفة هذا الكتاب إلا أن يعلمك كيف تؤسـس متجـرك على الإنترنت حتى تستلم أول نقود لمبيعاتك، وأعاهدك أنك لن تقـرأ الكتاب مرة واحدة فحسب ، بل ستحتاج للنظر في أبوابه مرة بعد مرة وأنت مشغل لجهازك ومتصل بالشبكة(الإنترنـت)؛ فالكتـاب لـيس مجرد كتاب يقرأ ثم يوضع على الرفوف، بل هو كتاب عملي فـي علم التجارة وفنها وتطبيق لمعالمها على الـشبكة. وإن كـان فـي إصداره الأول هذا يتبنى البساطة وعدم الدخول في تفاصيل لا حاجة لها ، بل ربما تشوش على الإنسان المبتدئ والبـسيط الـذي أسـس الكتاب من أجله ، في حين أنه لا غنى للمتخصصين عنه ؛ لوجـود

الخطوة الأولى (1)

تأسيس قواعد متجرك الإلكتروني



أخي الكريم أختي الكريمة لقد تطور العالم ويتطور كل يوم بفضل الله الذي (علم الإنسان مالم يعلم) وهو القائل :(وما أوتيتم من العلم إلا قليلا).

لقد تطورت المفاهيم والموازين ، فإذا كانت هناك سلعة ملموسة في أرض الواقع فلقد تطورت إلى سلعة إلكترونية في أرض الإنترنت وبنفس أهميتها عند الناس ، وربما تكون أكثر أهمية.

فبالأمس كان كتاب ورقي ملموس سلعة تباع في الأسواق ، واليوم تطور إلى كتاب إلكتروني تقرأه على شاشة الجهاز يباع أيضا في سوق الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، وبالأمس كانت تعرض أنواع السيارات الفاخرة في المعارض ، واليوم تطور عرضها على الشبكة وبالمواصفات نفسها.

نعم أخي – أختي – يمكنكما اليوم الشراء والبيع وأنتما أمام جهازيكما دون أن تغادرا بيتكما ، فما أن تسددا ثمن البضاعة على الخط حتى تصل البضاعة إلى المنزل في وقت قياسي ، مقارنة بما مضى من طرق البيع القديمة (الكلاسيكية).

لذلك فهذا الكتاب المتواضع هو نتاج تجربة شخصية استمرت 4 سنوات بدأتها من معرفة إلكترونية صفر0% منذ عام 2001 إلى 2005. وتكللت بالنجاح إلى حد ما – إن شاء الله – حسب الإمكانات المتاحة. نعم إنها من الصفر ، ويمكنك فعل ذلك ، أو فعل ما هو أكثر.

وحتى لا يتطرق اليأس إلي نفسك ، وتظن بأنك عاجز تحقيق طموحك في استغلال (الإنترنت) كمصدر رزق تحسن به مستوى معيشتك – إضافة إلى مهنتك الأساسية – فإنني أعرض تجربتي الشخصية عليك لترى أنك ربما تكون أقدر مني على تحقيق ذلك.

لقد بدأت مشواري من الصفر:

1. لغة إنجليزية ضعيفة جدا -- تحسنت فيما بعد– عقب التعامل مع الحاسوب والإنترنت.
2. دورة على الحاسوب والإنترنت من الصفر – تطورت إلى أفضل بكثير حتى وصلت إلى تصميم المواقع ، ولو بشكل متواضع ولكنه يحقق المطلوب – خبرة في استعمال كثير من البرامج التي كنت لا أسمع بها لعدم معرفتي بها أصلا.

فما رأيك الآن ؟ ها أنا ذا نموذج أمامك ، من الصفر وصلت إلى أنني أستطيع أن أؤسس متجري بنفسي. فكيف لا تستطيع أنت فعل ذلك بعد أن تستفيد من خطوات هذا لكتاب الذي يأخذك في رحلة تأسيس وبناء تطبيقية وممتعة وضرورية لك لتساير الركب قبل أن يفوتك القطار ولتأخذ نصيبك وحصتك من هذه الشبكة الكبيرة التي تتسع للجميع. فهذه الشبكة ليست سوقا محدودة بمنطقة معينة، بل روادها الملايين إن لم نقل البلايين.

أفكار ربما لا توجد في كتاب غيره . فالعلم لا حدود له ولا يقف عند مؤلف واحد.

وقد قسمت الكتاب إلى فصول سميتها (خطـوات) ورقمتهـا خطوة خطوة لتسير بالقراءة والتطبيق معا ، فلا تتجاوز خطوة حتـى تقوم بقراءة الخطوة السابقة لها ، وهذا هو الشكل المنطقي لهذا الكتاب فلن تكفيك قراءة واحدة لـه بل قراءتين على الأقل : الأولـى حتـى النهاية لفهم الفكرة العامة ، والثانية لتطبيق الخطوات وتنفيذها علـى أرض الواقع (واقع شبكة الإنترنت) لتلمس الدخل الـشهري وهـو ينساب كالنهر إلى حسابك المصرفي في بلدك.

وفي ختام هذه المقدمة أحمد الله وأصلي وأسلم على الحبيـب محمـد صلوات الله وسلامه عليه.آمين

تمت مراجعة الكتاب ليلة الأربعاء 22 -3- 2006 م علـى تمـام الساعة الرابعة في الثلث الأخير من الليل، ونأمل ممن وجـد خطـأ سهوا أن يصلحه ويلتمس لنا العذر فجل من لا يخطئ.

المؤلف

عمر محمد (الرفاعي) أبوشعالة

... والآن أخي الكريم أختي الكريمة يا من تمتلك نسخة شرعية من هذا الكتاب الثمين انطلقا إلى تحقيق الحلم متـوكلين علـى الله بخطـوات هـذا الكتـاب.

تأسيس قواعد متجرك الإلكتروني

إن أولى الخطوات لتأسيس متجرك الإلكتروني هو أن تكون ملما باستعمال الحاسوب (الكمبيوتر) والتمكن من الدخول لشبكة الإنترنت وتصفحها التصفح الصحيح.

وهنا أقول لك أنه إذا كنت تقرأ هذا الكتاب من نسخته الإلكترونية لا الورقية فهذا يعني أنك ملم باستعمال الحاسوب ولديك فكرة عن كيفية الدخول إلى شبكة الإنترنت.

أما إذا كنت أخي الكريم – أختي الكريمة – تقرآن هذا الكتاب من النسخة الورقية فمن المحتمل أن يكون بعض الناس لم يتقن استعمال الحاسوب والإنترنت– وإن كان هذا مستبعدا عن أي إنسان متعلم أن يظل حتى هذا العصر أميا في استعمال الحاسوب والإنترنت– فقد انتشر انتشارا كبيرا وانتشرت مراكز تعليم الحاسوب حتى أصبح لا مجال – ولا عذر – لكل من يقرأ ويكتب ألا يتعلم هذا العلم الذي أصبح يدخل بخدماته في كثير من مجالات الحياة المختلفة من تعليم وطب وصناعة ومحاسبة واتصالات وتجارة وغيرها الكثير من المجالات المتعددة التي بدورها تقدم خدمات مفيدة للإنسان.

ولكن لا بأس ، فإن وُجد من لا يعرف الحاسوب أو الإنترنت فالمجال مازال مفتوحا للجميع وقنوات التعليم متوفرة في كل مكان وبأرخص الأثمان.ولا سن معينة للتعلم والعلم ، فمتى أتيحت الفرصة

اغتنمها الإنسان، وإنما العيب في أن يظل الإنسان جاهلا أو راضــيا بالجهل في حين أن فرصة العلم متاحة له.

إذا كنت لا تعرف كيفية التعامل مع الحاسوب والإنترنت فأول خطوة قبل البدء في تأسيس متجرك الإلكتروني هــو أن تأخــذ دورة استخدام للحاسوب ، مرفقا معها دورة كيفية الــدخول علــى شــبكة الإنترنت وتصفحها بالشكل الصحيح والإيجابي،وكيفية البحث فيهــا، وكل ما عليك فعله هو السؤال عن أقرب مركز لتعليم الحاسوب فــي منطقتك ، ومن ثم التوجه لذلك المركز والتسجيل به؛ لتكون بعد شهر أو شهر ونصف- حسب كثافة الدورة- قد تمكنــت مــن اســتعمال الحاسوب والإنترنت.

إذا أنهيت دورتك بنجاح وهذا أمر بسيط لسهولة هذه الآلــة على الجميع، أو كنت متقنا لها من قبل فهذا يتيح لنا الانتقال إلى بنــد آخر وهو تأسيس قواعد المتجر الإلكتروني.

تصميم موقع (متجر إلكتروني):

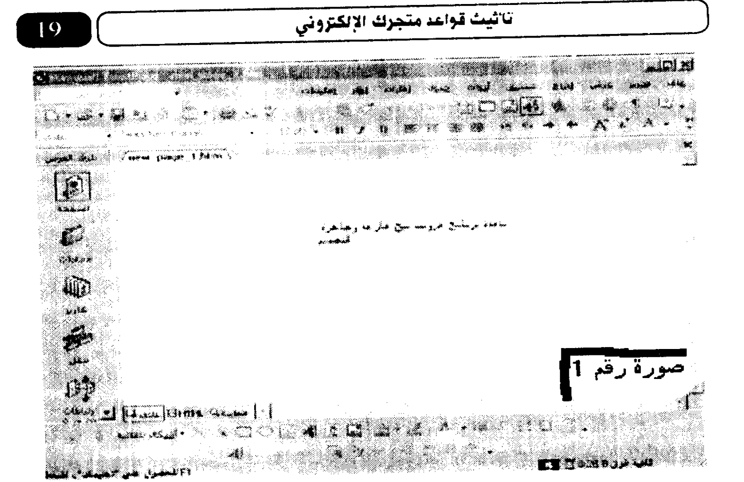
إن أولى الخطوات لتأسيس قواعد متجرك الإلكترونــي هــو تصميم موقعك، وهنا ندخل في علم واسع من علوم الحاسوب وهــو (تصميم المواقع) التي ستجهز للعرض على شبكة الإنترنــت، ومــا يهمنا هنا منها ليس التفاصيل الدقيقــة والاحترافيــة ، بــل تحقيــق

الغرض ، وهو الوصول إلى تصميم متجر إلكتروني، وهذا بالتـالي يستدعي منا أن نتعلم أحد برامج تصميم المواقع وهي كثيرة ولكن لعل أشـهرها لمـستخدمي الحاسـوب هـو برنـامج فرونـت بـيج (FrontPage) (تصميم صفحات الإنترنت) ، والذي يأتي غالبا مع برامج مايكرو سوفت أوفيس (Microsoft office) وهو شقيق لبرنامج (وورد) الخاص بالطباعة (word) ويجب البحث في برامج مايكرو سوفت للتأكد من وجـود برنـامج التـصميم فرونـت بـيج (FrontPage) وإن لم يكن موجودا فيجب تثبيته معها من القرص المضغوط الخاص بتلك البرامج والمتوفرة بكثرة في أغلب محـلات توزيع الأقراص أو محلات الحاسوب والبرامج.

بعد التأكد من أن برنامج فرونت بيج متوفر على جهـازك يجب تعلم كيفية استخدامه من خلال الشروحات المتوفرة لـه ، سواء في أقراص مضغوطة أو كتب إلكترونية خاصة بتعليم هذا البرنـامج وشرح كيفية استخدامه، ويمكنك تنزيل كتاب مجاني يعلمك اسـتخدام برنامج فرونت بيج من عنوان هذا الرابط:

http://www.qorah.com/free-ebooks

وهذه صورة رقم (1) توضح شكل برنامج افرونـت بـيج النـسخة العربية:



صورة رقم 1

بعد تعلمك لاستخدام هذا البرنامج فإنك سوف تبدأ في تصميم متجرك الإلكتروني ، الذي هو عبارة عن موقع يقدم سلعة أو سلعا متعـددة- أنت تختارها لتعرضها للبيع للجماهير المستخدمة لشبكة الإنترنـت، والتي ترى أنها سلعة مطلوبة للجماهير وبالتالي سوف تـدر عليـك ربحا من عملية بيعها على الشبكة، تماما كما تختار سلعا على متجر تقليدي في منطقتك لبيعها وتربح من بيعها.

قد تحار فيما يمكن بيعه على الشبكة ولكن هناك أشياء كثيرة يمكن بيعها على الشبكة وتحقيق ربح وفير منها وسـنعرض عليـك نماذج منها في نهاية هذا الكتاب بعد أن تكون قـد أسـست متجـرك

وجهزته لتعرض السلعة على صفحاته لتبيعها لجماهير الإنترنت المتصفحين والذين هم بالملايين ، بل آلاف الملايين وكل يوم في تضاعف مستمر لأنهم يبحثون عن أشياء يطلبونها ، قد يجدونها مجانا ، وإن لم يجدوها مجانا فسوف يشترونها لأنها تهمهم وهم بحاجة إليها لتحقيق هدف ما.

سوف تصمم صفحتك بعنوان يحمل مضمون سلعتك أو مجمل سلعك أو خدماتك ، فقد تكون السلعة خدمة مهمة في مجال أنت خبير فيه، وقد تكون وصفة طبيب ، أو استشارة قانونية ، أو حتى هندسية وغير ذلك من السلع. وينبغي أن يكون العنوان يحمل مضمون السلعة ويدل عليه قبل أن يخوض المشتري في تفاصيل المعلومات عن سلعتك، وقد تعرض لسلعتك صورا تبرزها وهذا أفضل إن كانت سلعتك تزداد وضوحا بالصورة، ثم تنتقل إلى وصف سلعتك بشكل موجز ، ثم بشكل مفصل ، قد يكون في صفحة مستقلة من موقعك غير الصفحة الرئيسية.

بعد توضيح سلعتك بالشكل المطلوب الذي يحدد معالمها ، وكل المعلومات المهمة عنها حتى تصبح واضحة وكأنها في محل تجاري تقليدي أمام عين المشتري (الزبون). عليك توضيح سعرها وإثبات أنه سعر منافس في السوق لإقناع الزبون بالشراء منك وعدم الذهاب لغيرك ، فلست وحدك في السوق العظيمة والمكتظة ، ولكن

لا تخف فالسوق تستوعب الجميع ، وحتما ستجد من يشتري منك في حالة ما إذا كان سعرك سعر السوق الحالي وليس أغلى، إلا إذا أثبت سبب الغلاء بجودة معينة أو ميزة خاصة تشرحها للزبون ليقارن بينك وبين منافسيك وبالتالي يقرر الشراء لاقتناعه بوجهة نظرك التي لا غبار عليها.

يمكنك ترغيب الزبون في شراء سلعتك والتي ربما لا يعرف ما هي أصلا بوضع تقارير عن أهميتها في حياة بعض الناس، فقد يكون زائر متجرك واحدا منهم، شرط أن تكون هذه التقارير في صفحات على حدة مشار إليها بعنوان (تقارير عن السلعة وأهميتها) ، وذلك حتى لا تكتظ الصفحة الرئيسية بالمعلومات الكثيرة التي ربما تقلق زائر المتجر وتنسيه السلعة الرئيسية أصلا.

يمكنك إدخال بعض التشجيع على شراء سلعتك بإعطاء بعض الهدايا لمن يشتري من محلك التجاري أو إجراء قرعة شهرية أو موسمية لمن يشتري من متجرك. كذلك يمكنك إغراؤه بإرفاق شيء مجاني مع السلعة ، أو تخفيض الثمن لمن يشتري سلعا أكثر ، أو من يشتري خلال الفترة الحالية ، باعتبار أن سلعتك سيرتفع ثمنها بعد مرور شهر مثلا. أو وعد صادق بشيء محبب مستقبلا لمن يشتري حالا. كل هذه الأمور تساهم في إقناع زبونك بشراء سلعتك التي لديك نسبة ربح من خلال بيعها.

عزيزي القارئ :عليك مواصلة القراءة دون انقطاع ، فما تجده ربما يكون غامضا هنا ، ولكنه سيتضح مع الصفحات المقبلة كلما توغلت في القراءة.

نكمل حديثنا:لا بد من توضيح كيفية تسليم البضاعة للزبون وتأكيد وصولها إليه بأسرع وقت متاح وكيفية تسليمها له : إما عن طريق الشبكة في البرامج الإلكترونية التي يمكن تسلمها عبر الشبكة أو عبر البريد الجوي أو الوسيلة المتاحة في البرامج المادية الملموسة ، والأفضل وضع تأكيدات وصول البضاعة وضمانات ، وخصوصا إذا كانت السلعة غالية الثمن، وكذلك توضيح زمن الاستلام.

يلي ذلك في بند التصميم وضع رابط أو أيقونة: (زر يرمز لنوعية الدفع) خاصة بالدفع وتنفيذ عملية الشراء على الشبكة، وهذه كثيرة ومتعددة: منها أيقونات بطاقات الدفع المختلفة أو المصارف الإلكترونية أو عناوين حسابك في المصارف في بلدك للتحويل إليه. ونحن – هنا – نتحدث عن الأيقونة الخاصة بالدفع وليس أنواع الدفع فلها درس خاص سنأتيه لاحقا إن شاء الله لنشرح وسائل الدفع وطرقها المتاحة على الشبكة؛ فنحن هنا في هذا البند نشرح تصميم المتجر (وديكوره) والهيئة والشكل الجمالي الذي سيظهر به المحل ، حتى يرتاح الزبون داخله ، كما يرتاح في المحل التقليدي الجميل

والمكيف ؛ وبالتالي يأخذ راحته في الشراء والانتقاء دون أن يقلـــق ، أو يصاب بالضيق من منظر المتجر ، في حال – لا سمح الله – كان قبيحا وغير متناسق.

شيء إضافي ومهم جدا يندرج تحت التصميم ، وهو وضـــع روابط ومعلومات الاتصال بك: من بريد، إلكتروني ، وهاتف ، ونقال جوال ، وفاكس ، وماسنجر – برنامج محادثة حية معك– المطلـــوب ما يتاح منها فحسب ولا يشترط وجودها كلها وذلك لعل زبونا لديـــه استفسار أو إشكال حول السلعة فتقوم بالرد المناسب لأجله.

لا يمكن أن تفوتنا نقطة مهمة وهي : في حال عجزك عن تـــصميم متجرك (وهذا مستبعد إذا اتبعت نصائحنا في تعلم برنامج التصميم) لا تحزن ، فهناك متخصصون في التصميم يمكـــنهم أن يـــصمموا لـــك متجرك، وبجودة عالية وبأجر معقول ويسلمونه لك على جهـــازك أو على قرص مضغوط، وبالمواصفات التي تطلبها لمتجرك مثلما تطلبها من المهندس المعماري، وهم موجودون فـــي بلـــدك فـــي محـــلات الإنترنت أو محلات الحاسوب أو حتى على الشبكة الإنترنت ،بل هم أكثر على الشبكة ولديهم مواقع كثيرة تقدم خدمة التصميم بثمن وأجرة معينة يبيعونها تماما كما ستبيع أنت سلعتك مستقبلا إن شاء الله. انظر لعل بعضا منهم موجود في دليل موقع قرعة(www.qorah.com)

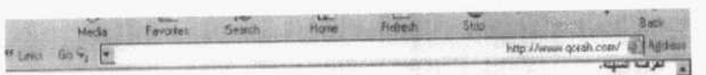
بانتهاء هذه المرحلة تكون قد جهزت متجرك وصممت شكله الجميل والمقبول على الأقل وبعدها يصبح متجرك أو موقعك جاهزا للنشر والرفع على شبكة الإنترنت.

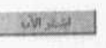
انظر لصورة رقم (2) التي تظهر بعض المتاجر المتواضعة والتـــي من ضمن مبيعاتها الإعلان ؛فالإعلان لديها يساوي دولارات:



وهذه صورة رقم (3) لمتجر آخر ، وهو موقع أسس بمبلــغ مـــالي بسيط ، وحاليا يدر دخلا شهريا، وكل يوم في تزايد ، مقارنة بـــرأس المال الذي أسس به ويبيع بعض السلع وهو موقع قرعة.

www.qorah.com





صورة رقم 3

الخطوة الثانية (2)

عنوان المتجر وارضيته

عنوان المتجر(الموقع):

هنا – في هذا البند – نقصد بعنوان المتجر عنــوان الموقــع على الشبكة الذي بكتابته نصل إليه مباشرة ويسمى باللغة الإنجليزية: الدومين نيم (Domain Name)، بمعنى الرمز المكتوب بالحروف والأرقام ، أو هما معا ، والذي لا يشارك موقعك فيه أي موقع اخــر مثل موقع قرعة (qorah) فهذه الأحرف أو الرموز خاصة بموقــع قرعة(www.qorah.com) ولا يشاركه فيها غيــره مــن مواقــع الشبكة كلها ، وهي تعد بالمليارات ولذلك كان من الضروري حجــز اسم خاص بموقعك (متجرك) عند كتابته هكذا: www.******.com يصل المتصفح لموقعك مباشرة ولا يذهب إلى موقع آخر وإن كــان الموقع الآخر بنفس محتوى موقعك ، لأن هده الحــروف أو الأرقــام أصبحت رمزا خاصا بموقعك أي (اسم ملكية- اســم نطــاق) وهــو الترجمة الحرفية للكلمة الإنجليزية ؛ ولهذا كان حجز هــذا الاســم ، الذي تختاره أنت ليناسب محتويــات موقعــك أو طبيعــة عملــك أو تجارتك ؛ بسبب ذلك كله كان حجزه سنويا بثمن معين أو مجانا عند حجز مساحة لموقعك من شركة استضافة معينة ؛ فمثلا عند كتابــة: www.google.com فإن هذا العنوان لا يذهب إلى أي موقع غير موقع محرك البحث العالمي الكبير المشهور: جوجل. معنى ذلك: أن

هذا الاسم أو الرمز محجوز حصرا لموقع جوجل على الشبكة كلهـا ولا يذهب لموقع غيره إلا إذا تنازل مالكو موقع جوجل عنه.

من خلال هذه المقدمة البسيطة لهذا البند نفهم أنه من مقومات تأسيس موقعك (متجرك) أنه ينبغي عليك أن تحجز اسم ملكية- اسم نطاق المشهور: (بدمين نيم) . وهذا يتم من خلال شركات الاستضافة الكثيرة المنتشرة على الشبكة الأجنبية منها والعربية.

ولكن من باب النصح لك نرى أن تحجز هذا الاسم مجانا من الشركة التي ترغب في الاستضافة عندها، وذلك حينمـا تكـون قـد جهزت موقعك من ناحية التصميم الذي تحدثنا عنـه فـي الخطـوة الأولى.

أرضية الموقع (مساحته):

ونقصد بأرضية الموقع: المساحة التي سـتعطى لـك علـى الشبكة لتتمكن من عرض متجرك على الملايـين مـن مـستخدمي الشبكة[1] من مختلف دول العالم ،- والذين بإمكـانهم شـراء سـلعتك والدفع لك مع ضمان وصول أموالك إليك حتى حسابك المصرفي في بلدك - وسنوضح كيفية شراء تلك المساحة فـي الأسـطر التاليـة بالتفصيل:

---

[1] عندما نذكر كلمة الشبكة هنا نقصد بها شبكة الإنترنت.

يمكنك شراء هذه المساحة حسب رغبتك والمميزات التي تريدها والتي تناسب موقعك من شركات الاستضافة المنتشرة على الشبكة[1] الأجنبية منها والعربية وهي تختلف في الأسعار وفي المميزات فعليك المقارنة بين مجموعة منها حتى تصل إلى هدفك، وتبدأ أسعار الحجز من مبالغ بسيطة من 35 دولارا سنويا فأكثر حسب سعر الشركة ،وحسب المساحة المطلوبة والمميزات الأخرى، وهذه الشركات تبيع هذه المساحات في صورة خطط كل خطة سنوية بثمنها. وهذا هو رأس المال الزهيد والضروري الذي ستدفعه لبداية مشروعك، وإن هذه الشركات في منافسة شديدة كل يوم لذا فالأسعار في انخفاض كل يوم وربما تصبح بعشرة دولارات في المستقبل.

ولعل خطة مساحة بخمسين دولارا سنويا كافية كبداية لتحقيق دخل شهري ، تطوره فيما بعد إلى الأفضل ليزداد أكثر.

كما أن من أهم ما تركز عليه في الخطة التي ستختارها هو مساحة القرص فهي التي ستحمل محتويات موقعك، ولعل مساحة 100 ميجا كافية (كبداية) لمتجر بسيط يبيع سلعة أو سلعتين.

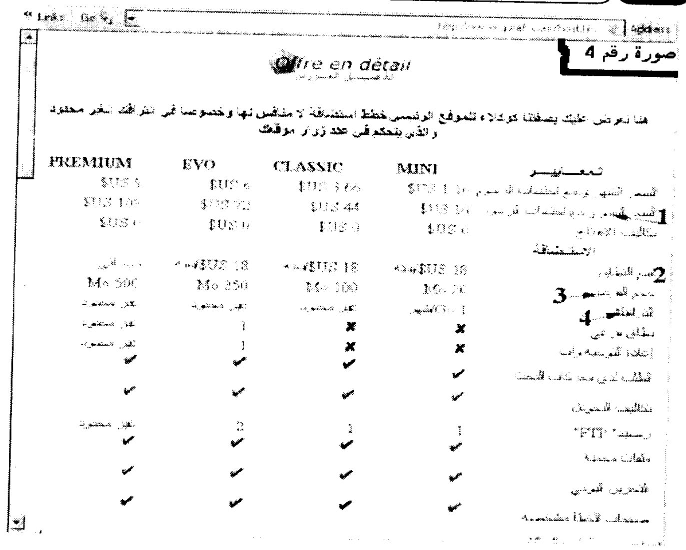
الشئ الثاني المهم في اختيار الخطة هو كمية نقل البيانات أو (الترافك) أو (الباندويت) فهذه الميزة كلما كانت أكثر استطاع موقعك تحمل عدد زوار شهري أكثر. فإذا اخترت كمية نقل بيانات قليلة

وكان زوار موقعك كثيرون ربما يختفي موقعك عن الأنظار خلال الشهر نظرا لانتهاء الكمية المحجوزة من هذا (الباندويت) (كمية نقل البيانات) المخصصة لذلك الشهر.

والنصيحة كبداية في مشروعك ألا تقل الكمية عن 2 قيقا 2000 ميجا شهريا. وهذه تتحقق بالسعر المذكور سالفا وهو 50 دولارا سنويا وعليك مراقبة انخفاض الأسعار كل سنة.

وإذا كنت خائفا من عدم معرفتك للخطة المناسبة فعليك الاتجاه لموقع (قرعة) ليختار لك ما يناسبك وبأسعار منافسة مقابل عمولة بسيطة ثمن أتعاب المعاملات والحجز ولذلك عليك أن تتصل بإدارة موقع قرعة لاختيار ما يناسبك ، مخاطبا إياهم في رسالة على بريدهم الموجود على الموقع ، شارحا لهم عن المشروع أو المتجر الذي تريد تأسيسه.

الصورة التالية رقم (4) لبعض خطط الاستضافة المعروضة في موقع قرعة (www.qorah.com) نعلق على النقاط الأهم منها بالأرقام:



(1) يشير للسعر السنوي لكل خطة.

(2) يشير إلى اسم النطاق (الدومين) الذي تحدثنا عنه سابقا.

(3) يشير إلى المساحة.

(4) يشير إلى الترافك المهم ، الذي يتحكم في عدد الزوار خلال الشهر.

وهناك مميزات أخرى بحسب أهميتها لصاحب الموقع.

يمكنك البحث عن مواقع وشركات استضافة من خلال محرك البحث جوجل بكتابة كلمة (استضافة) في الحقل الفارغ ، ثم الـضغط علـى (بحث): www.google.com

صورة رقم (5) ، توضح عملية البحث في موقع جوجل حيث كتبنا كلمة (استضافة) في الحقل الفارغ ، ثم ضغطنا (بحث):



صورة رقم 5

لاحظ في الصورة التالية رقم (6) بعض مواقــع الاستــضافة التـــي ظهرت في نتيجة البحث:



صورة رقم 6

عندها سيخرج البحث بمواقع عربية كثيرة تصفح بعضها واطلع على خططها وأسعارها وشهرتها ، ثم اختر المناسب ،وقم بشراء خطتــك

منها ؛ لتنشر موقعك الذي صممته على هــذه المــساحة المحجــوزة بالدومين(اسم النطاق- اسم الملكية مجانا) الذي اخترته طبعا إن كان متاحا؛ فقد يكون الاسم الذي تختاره محجوزا قبلك من شخص آخــر ، وبالتالي عليك اختيار عنوان آخر بزيادة رقم أو كما تحب ، شرط أن يكون سهلا وغير طويل ولا تصعب كتابته. واختيار اســم الملكيــة يمكنك تجربة ما إذا كان محجوزا أم لا من خلال شركة الاستــضافة التي تود الحجز معها. راجع بند عنوان المتجر (الموقع) السابق.

وهذه أيضا صورة رقــم (7) . نمــوذج لموقــع يبيــع مــساحات استضافة ، من المواقع التي ظهرت في نتيجة البحث موضحا أمامها (الترافك) والمساحة وسعر الحجز السنوي:

نفذ عملية الطلب لعملائك في ثواني ودع الباقي لنا.

انظم لنا الآن.. · للمزيد من المعلومات · دخول الموزعين

الترافيك لكل شهر	قواعد البيانات	المساحة	السعر السنوي
5 GB	8 MySql	50 MB	48$ 180 SR
10 GB	15 MySql	100MB	76$ 285 SR
20 GB	30 MySql	300MB	112$ 420 SR
30 GB	40 MySql	500MB	168$ 630 SR
45 GB	50 MySql	700MB	224$ 840 SR

صورة رقم 7

ويمكنك رفع موقعك على هذه المساحة التي حجزتها من خلال النشر ببرنامج (فرونت بيج) ، الذي صممت به موقعك ، وهــو مــشروح بواسطة كثير من الكتب المجانية على الشبكة ، كما أنــه مــشروح بالصوت والصورة بواسطة برامج تباع على أقراص مضغوطة سي دي (CD) متوفرة في كثير من محلات بيع الاسطوانات ومحــلات الحواسب.وبسعر بسيط (دولار أو دولارين). ويمكنك أن تستضيف موقعك لدى هذا الموقع العربي الذي استضفنا عنده في بداية عملنــا ب35 دولاراً http://www.arabicwebhosting.net

الخطوة الثالثة (3)

طرق الدفع

طرق الدفع

طرق الدفع من أهم البنود والخطوات في متجرك وبونها لن تستفيد درهما واحدا ولن يصلك شيء من الأموال في حسابك؛ لذلك كان من الواجب علينا أن نقف وقفة طويلة بعض الشئ حتى نوضح طرقها وأنواعها وكيفية استخدامها؛ فهي حلقة وصل بينك وبين المشتري ، وهي التي بواسطتها سوف تتم الصفقة، فالمشتري سيدفع لك ثمن سلعتك عن طريق إحدى طرق الدفع التي وضعتها في صفحة موقعك (متجرك)، وبالتالي بقي عليك أن ترسل السلعة إلى المشتري وبذلك تكون قد استلمت حقك واستلم المشتري بضاعته، وهكذا تتكرر العملية مع كل مشتر جديد : هو يدفع من خلال هذه الطرق وأنت تستلم النقود وترسل السلعة له في أقرب وقت ممكن.

وطرق الدفع على شبكة الإنترنت كثيرة منها: الدفع عن طريق البطاقات الائتمانية مثل (الفيزا كارد) و (الماستر كارد) وغيرها ، ومنها شركات البنوك الإلكترونية ، التي أصبحت في تزايد كل يوم على الشبكة ومنها بطاقات عربية مسبقة الدفع شبيهة بالبطاقات الائتمانية ولكنها أقل خطورة ، مثل بطاقة (كاش يو) العربية ، وأخيرا الطرق التقليدية وهي التحويل لحسابك المصرفي أو الحوالة البريدية بالشيكات المصدقة.

ونحن هنا سنختار أبسط الطرق المتاحة للبائع والمشتري والمتوفرة لهما معا ، وخصوصا في عالمنا العربي، وسنقوم بشرحها ، وكيفية استعمالها ، حتى وصول الأموال إلى حسابك المصرفي.

شرح بعض طرق الدفع المتوفرة:

1. بطاقة كاش يو.
2. المصرف الإلكتروني.
3. التحويل المصرفي والحوالة البريدية.

أولا: الدفع عن طريق بطاقة (كاش يو) العربية:

إن الدفع ببطاقة كاش يو أصبح سهلا في أغلب الدول العربية لتوفرها في تلك الدول ولسهولة استخدامها على الشبكة، ويمكنك الاطلاع على موقع كاش يو ، وكيفية الاشتراك ، والدول التي تتوافر فيها من خلال هذا العنوان: www.cashu.com
أو www.cashucard.com .

كاش يو بطاقة مؤمنة الاستخدام والاستعمال ، وقانونية للتجار والمستخدمين ، ويمكن لأي إنسان الشراء بها من أي متجر يستعملها

على الشبكة ،وبأمانة عالية جدا ، ودون مخاطرة هذا إذا حافظت على رقم حسابك وكلمة السر الخاصة بك.

وقد عُرِّفَتْ بالموقع بهذا التعريف: بطاقة كاش يو هي حلـــم المتسوقين على شبكة الإنترنت!

هي بطاقة مدفوعة مسبقًا ، تمكنك من شراء السلع من مختلف المواقع على شبكة الإنترنت وأنت واثق من أن عملية الشراء التي تقوم بهـــا آمنة تماما.

وينقسم شرح بطاقة كاش يو إلى قسمين:

- كاش يو للمستخدم المشتري.
- كاش يو للمستخدم كتاجر.

أولا: كاش يو للمستخدم المشتري:

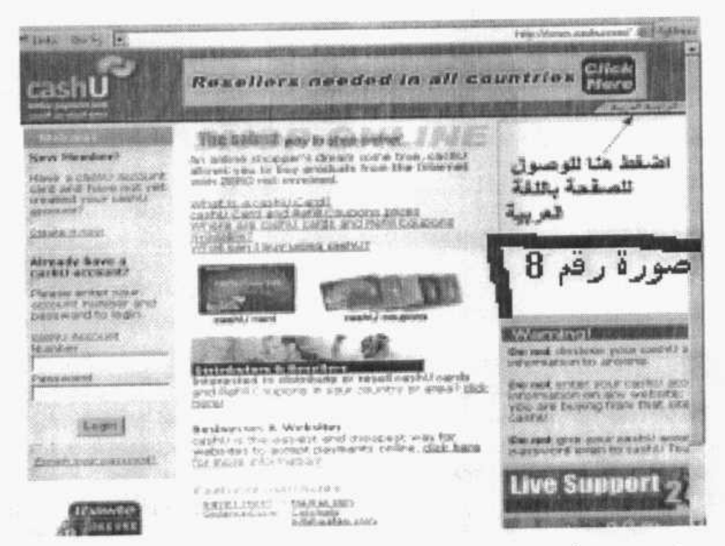
قبل أن نشرح بطاقة كاش يو كمستخدم تاجر ينبغي علينا أن نشرحها لك كمستعمل لها في الشراء، ولتفهم آلية استخدامها عليك أن تفتح الموقع الخاص بها من خلال أحد هذين العنوانين:

www.cashu.com أو www.cashucard.com .

بعد فتح صفحة الموقع عليك أن تختار اللغة التي تناسبك إنجليزي أو عربي إذا أردت العربي اتجه أعلـــى اليمـــين واضـــغط وإذا أردت الإنجليزي اتجه أعلى اليسار واضغط.

بعد فتح الصفحة من المفترض أن تقرأ محتويات الموقع وصـــفحاته كلها لتفهم آلية عملها فأنت ستستعملها كتاجر وليس كمستخدم للشراء فقط ،ولا يستغرق ذلك منك كثيرا من الوقت قياسا بالفائدة المرجوة.

عند الانتهاء من القراءة الأولى لصفحات الموقع والأسئلة والأجوبـــة ستكون أقدر على فهم شرحنا العملي للاستخدام. الصورة التالية رقـــم (8) توضح الصفحة الرئيسية لموقع كاش يو بالإنجليزي:



وهذه صورة أخرى رقم (9) توضح الموقع في صفحته العربية ، وقد تَحْدُث تغييرات بين الحين والآخر في الشكل والمظهر ولـــيس فـــي المضمون:



أولى الخطوات في طريق الاستخدام هو الضغط على الرابط.

أين تتوفر بطاقات كاش يو و كوبونات التعبئة؟

عندها ستفتح لك صفحة يوجد بها حقل يحتوي على أسماء كافة الدول التي تتوفر بها كاش يو ، وكذلك المدن في بلدك . كل ما عليك هو معرفة أقرب مدينة يوجد بها البطاقة والاتجاه لها لشراء

البطاقة السوداء الخاصة بفتح حساب كاش يو على موقع كـــاش يـــو والذي من خلاله تتمكن من إدارة وتحريك رصيدك إلى حيث تريـــد من إهداء كاش يو إلى استخدامها(كماستر كارد) للشراء من المواقع الأجنبية التي تستخدم بطاقة ماستر كارد .و يمكنك الاستعانة بصديق لشرائها لك إذا كانت المدينة التي تتواجد بها بعيدة عنك.

انظر الصورة رقم (10) توضح الدول التي تتوفر بها كا ش يو:

صورة رقم 10



لمعرفة أين تتوفر بطاقات كاش يو وكوبونات التعبئة في الدولة التي تقيم فيها، ثم باختيار اسم الدولة من القائمة أدناه، ثم انقر [اذهب]

اختر مكان إقامتك: – اختر اسم الدولة – اذهب

من هنا يمكنك اختيار دولتك

إذن علينا أولا شراء البطاقة السوداء لفتح حساب كاش يو فارغ وهي تساوي 10 دولارات تقريبا.

يوجد على ظهر البطاقة السوداء(بطاقة فتح الحـــساب) رقـــم حساب كاش يو الذي ينبغي حفظه جيدا وفي مذكرة خاصة ،وكـــذلك

يوجد على البطاقة كلمة سر لهذا الحساب ، وللدخول لحسابك الجديد هذا ستستعمل الرقم وكلمة السر . كل ما عليك لفتح حساب رسمي متكامل أن تقرأ من خلال الصفحة الأولى هذه العبارة: مشترك جديد؟ لديك بطاقة حساب كاش يو السوداء ولم تقم بإنشاء حسابك بعد؟ ثم الضغط على: قم بإنشائه الآن!

انظر الصورة التالية رقم (11) صورة توضيحية:



صورة رقم 11

وفيما يلي نوضح لما تشير إليه الأرقام على الصورة السابقة:

(1) عند شرائك البطاقة السوداء اضغط هنا لتفتح حسابا جديدا.

(2) إذا كان لديك حساب من قبل يمكنك الدخول لـــه برقم حساب كاش يو الخاص بك وكلمة السر.

(3) من هنا يمكنك الضغط لتجد بلدك من بين البلدان التي تتوفر بها بطاقات كا ش يو وكذلك مدن بلدك عن طريق الموزعين وعناوينهم.

(4) هذا الرابط خاص لدخول تجار كا ش يو لحسابهم كالتجـــار الذين يستعملون نظام دفـــع كـــا ش يـــو علـــى مـــواقعهم (متاجرهم).

بعد الضغط على إنشاء حساب جديد تنتقل إلى صفحة تـــدخل الـــرقم وكلمة السر الموجودين على البطاقة السوداء(بطاقة فتح الحـــساب)، ثم تضغط، تفتح لك صفحة تطلب منك ملأ بيانات اشتراكك لكي تنشئ حساب كاش يو خاص بك صالح لمدة سنة يتجدد إذا كان برصيدك ما يجدده. بعد تعبئة البيانات يمكنك تغيير كلمة السر بما يناســبك مـــن خلال حسابك . بقي عليك بعد ذلك أن تملأ حسابك برصيد يبدأ مـــن 10 دولارات إلى 300 دولار ، أو أكثر إذا رغبـــت فـــي الزيـــادة. وشحن الرصيد يكون عن طريق شراء بطاقات غير سوداء قيمتها تبدأ

من 10 دولار = 500 كاش يو إلى أعلى بطاقة قيمتها 300 دولار.

بعد شراء البطاقات ادخل لحسابك السابق الذي فتحته ، وذلك عن طريق الرقم وكلمة السر الخاصة بك، ومن خلال حسابك من الداخل تجد بند شحن الرصيد ، اضغطه تجد حقلا فارغا ، اكشط شريط إحدى البطاقات التي اشتريتها واكتب الأرقام والحروف في الخانة بشكل صحيح كما هي ، ثم اضغط، ثم اضغط (رابط رصيدي) تجد أن القيمة قد أضيفت لحسابك ، وهكذا مع كل بطاقات الشحن بأي قيمة .

انظر صورة البطاقة السوداء رقم (12) لفتح الحساب وبطاقات الشحن الأخرى.

صورة رقم 12



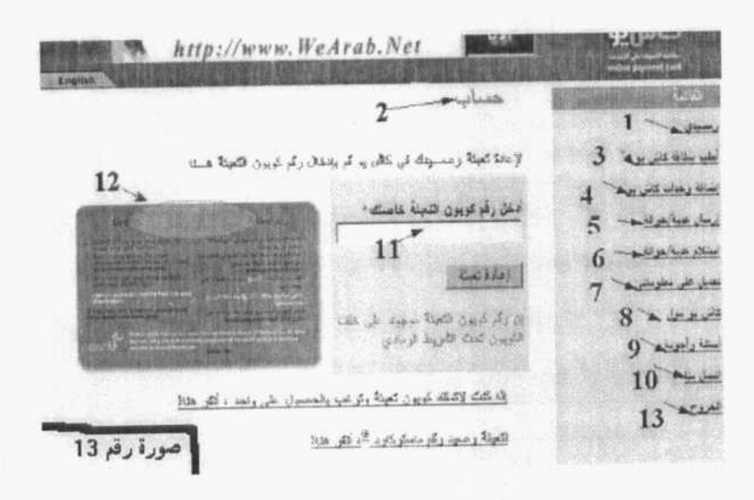
cashU card



cashU coupons

الآن أنت تمتلك حساب كاش يو ، وبه رصيدك الذي وضعته ويمكنك استعماله لشراء أي شيء يباع على الشبكة من موقع يستعمل كاش يو في عملية البيع كطريقة من طرق الدفع لدى ذلك الموقع، ويمكنك من خلال هذا الحساب الذي تمتلكه إهداء بعض من رصيد كاش يو إلى حسابات إخوتك ، أو أصدقائك أو – حتى – بيعها مقابل

عملتك المحلية ، كذلك يمكنك استعمال كاش يو كبطاقة ماستر كــارد للشراء من المواقع التي لا تستعمل بطاقة كاش يو ويوجد بها ماستر كارد. صورة رقم (13) لتوضيح حسابك كمــستخدم مــشتري بعــد الدخول لـــه برقم الحساب وكلمة السر الخاصة بك:



صورة رقم 13

وفيما يلي إيضاح لما تشير إليه الأرقام على الصورة السابقة:

(1) لتعبئة رصيدك قم بشراء بطاقة كاش يو بالقيمة التي تريد ، ثم اكشط الشريط الرمادي الموجود على البطاقة واكتبه فــي الخانة الفارغة رقم 11 ثم اضغط إعادة تعبئة (انظــر رقــم 11 و12).

(2) هنا تجد رقم حسابك مكتوبا.

(3) لمعرفة عناوين توزيع البطاقات.

(4) لتضيف وحدات كا ش يو.

(5) لترسل هدية بقيمة معينة لأخيك أو صديقك أينما كان ،ولكي يستفيد منها لا بد أن يكون لديه حساب كاش يو مثلك.

(6) لتستلم قيمة مهداة لك من حساب آخر (مثلا صديق).

(7) لتعديل معلوماتك التي سجلتها عند فتح الحساب.

(8) لتتسوق وتشتري من بعض الأسواق التي تستعمل كاش يو.

(10) لتتصل بفريق كا ش يو للمساعدة في حل مشكلة تتعلق بحسابك.

(11و12) وضحت.

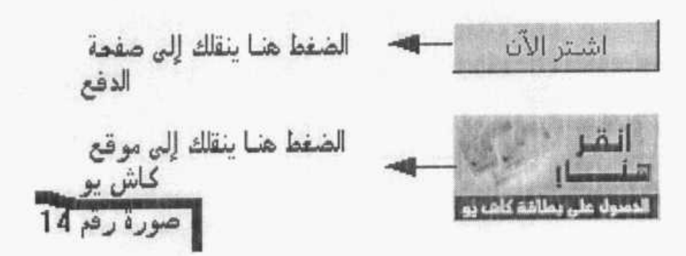
(13) للخروج من حسابك حتى لا يتجسس عليك أحد ويحاول سرقة كلمة السر لحسابك، وخصوصا إذا كان الحاسوب الذي تستعمله في مقهى عام.

إذا وجدت موقعا يبيع سلعة أعجبتك وأردت شراءها وكان هذا الموقع يستعمل بطاقة كاش يو كوسيلة دفع فكل ما عليك فعله حينها هو الضغط على بند الشراء ببطاقة كاش يو لتنتقل إلى صفحة توصلك إلى نقطة آمنة للدفع تحمل اسم السلعة وتحتها خانتان: الأولى رقم حسابك لدى كاش يو ، والثانية لإدخال كلمة السر ثم

الضغط لتنتقل إلى نافذة التأكيد ، التي بضغطها تتم عملية دفع ثمن السلعة ، وبذلك تتم عملية الشراء وما عليك عندئذ إلا أن تنتظر استلام بضاعتك المطلوبة بالطريقة الموضحة من قبل الموقع أو المتجر البائع.

فعلى سبيل المثال ، إذا أردت أن تشتري مساحة لموقعك ببطاقة كاش يو فيمكنك ذلك بكل سهولة فعند دفع ثمن المساحة المطلوبة تخاطب شركة الاستضافة لتسلمك المساحة وعنوانها وكلمة السر لها لترفع موقعك الذي صممته إلى مساحتك بإدخال كلمة المرور والسر للمساحة التي اشتريتها.

صورة رقم (14) تجد في أغلب المواقع أيقونة الدفع بهذا الشكل:



صورة رقم 14

وهذه صورة رقم (15) نموذج لصفحة الدفع لموقع قرعة:
www.qorah.com

صورة رقم 15

فعلى سبيل المثال إذا أردت أن تشتري 3 أسهم من موقع قرعة فعند الضغط على أيقونة الدفع السابقة تظهر لك هذه الصفحة ؛ لتطلب منك رقم حسابك في كاش يو ، وكلمة السر ، ثم ضغط (إدخال) لتخرج لك نافذة تطلب منك الضغط بالتأكيد ، وبذلك تتم عملية الدفع لموقع قرعة في هذا المثال، وهذا يعني أن القيمة قد دخلت حساب التاجر ، وأنـــه بالتالي مطالب بإرسال السلعة بالطريقة الموضحة في موقعه.

ثانيا: كاش يو للمستخدم التاجر:

في السابق – لكي تستخدم نظام الدفع على متجــرك ببطاقـــة كاش يو كتاجر– كان عليك أن تتصل بفريق أسرة كاش يـــو علـــى

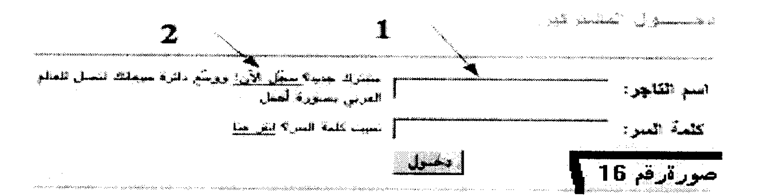
بريدهم الإلكتروني ، وتطلب منهم الخدمة ، فيرسلون لك شروط الاستخدام وصورة من العقد الذي يجب أن توقعه وتختمه بختم متجرك أو شركتك ، ثم ترسله بالفاكس ، ومن ثم ، (بعد دراسة جدوى موقعك وبيان صلاحيته ليكون متجرا على الشبكة) تتم الموافقة على إعطائك نظام الدفع لتضعه على موقعك(متجرك) وذلك بإعطائك (اسكربت أو كود)=(لغة حاسوب بها سطر أو سطور رموز لغة كتابية خاصة بالتصميم ولغة برمجة يفهمها الحاسوب) خاص بنظام الدفع لكاش يو تجري عليها بعض التعديلات المناسبة لموقعك وسلعتك والسعر ، ثم تضعها في نظام: الاتش بي أو الهتمل=(اللغة المكتوب بها موقعك ببرنامج التصميم فرونت بيج مثلا أو غيره) الخاص بموقعك في الموضع المناسب للدفع على ظهر موقعك مثلا في الوسط والأسفل بعد وصف وتحديد السلعة للزبون.

أما الآن فقد قام فريق كاش يو بتسهيل تلك الإجراءات ، حتى إنه يمكنك وضع نظام الدفع ببطاقة كاش يو في خلال ساعة لكي تبدأ بالبيع مباشرة وتجميع المبالغ في حسابك لدى كاش يو كحساب مستخدم تاجر وليس كحساب مستخدم مشترٍ الذي سبق شرحه.

أولى الخطوات لتمتلك حساب نظام الدفع كاش يو على متجرك هو أن تفتح الصفحة الأولى من كاش يو وتختار اللغة المناسبة لك: www.cashu.com ، ثم تضغط (رابط): الأعمال

والمواقع على شبكة الإنترنت (راجع صورة رقم 11) بعد الـضغط على هذا الرابط تظهر صفحة دخول تجار كاش يو لحسابهم ليروا من خلاله كم باعوا وكم في رصيدهم من المبيعات وكل شـيء يتعلـق بمبيعاتهم التي تمت ببطاقة كاش يو.

انظر الصورة التالية رقم (16):



صورةرقم 16

وفيما يلي ما تعنيه الأسهم المرقمة في الصورة السابقة :

(1) إذا كنت تاجرا تستعمل كاش يو من قبل تدخل من هنا باسم التاجر الذي اخترته عند ملأ البيانات ، وتكتب كلمة الـسر ؛ لتدخل لحسابك كتاجر كاش يو وليس كمستعمل كـاش يـو المشتري ، فكل حساب وحده. حساب التـاجر علـى حـدة وحساب المشتري على حدة. وقد يكون لك حسابان: حساب مشترٍ وحساب تاجر.

(2) إذا كنت قد فتحت متجرا جديدا اضغط على (مشترك جديد؟) سجل الآن لتظهر لك صفحة تملأ كل المعلومات التي تتعلق بمتجرك ومعلومات إيصال قيمة مبيعاتك لحسابك في بلدك.

انظر الصورة التالية رقم (17) التي توضح كيفية ملأ بيانات متجرك مع كا ش يو:

صورة رقم 17

عنوان الموقع الإلكتروني: 1
اسم الشخص المسؤول: 2
وظيفة الشخص المسؤول: 3
عنوان البريد الإلكتروني: 4
رقم الهاتف:
رقم الفاكس:
رقم الموبايل:
المدينة:
طبيعة العمل: اختيار 5
اسم الموقع: cashU.com
اسم التاجر: cashu
اسم الموقع: 6
اسم التاجر: 7
كلمة السر: 8
إعادة طباعة كلمة السر:

وفيما يلي معنى الأسهم المرقمة في الصورة السابقة:

(1) عنوان الموقع اسم المتجر.

(2) اسمك.

(3) وظيفتك على الموقع.

(4) عنوان بريدك الإلكتروني الخاص.

(5) طبعا العمل اختر تجاري.

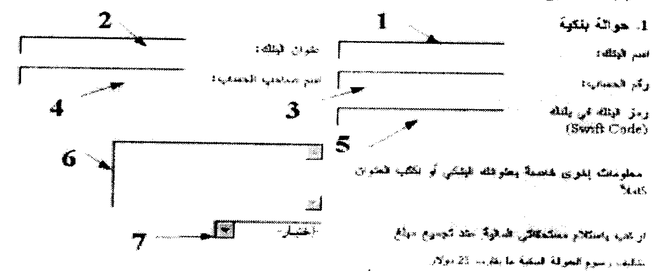
(6) اسم الموقع: يعني عنوانه مثلا: www.qorah.com

(7) اسم التاجر: اكتب اسم النطاق لموقعك (مثلا) للموقع السابق: qorah

(8) اكتب كلمة سر خاصة بك ، ثم أعد كتابتها مرة أخرى.

صورة رقم (18) تكملة بقية البيانات في نفس الصفحة:

صورة رقم 18



هذا القسم من البيانات في الصورة رقم (18) خاص بعنوان مصرفك في بلدك ، حتى ترسل لك قيمة مبيعاتك عن طريق موقع كاش يـــو ،

وذلك عن طريق التحويل المصرفي المعروف في كافة دول العـــالم. اذهب للمصرف الذي به حسابك واستفسر منهم عن إمكانية التحويـــل لحسابك ، فإن أجابوا بنعم اطلب منهم أن يكتبوا لك عنوان المصرف باللغة الإنجليزية كما هو مسجل عندهم ، وإن قـــالوا بعـــدم إمكانيـــة التحويل افتح حسابا في مصرف آخر يعتمد التحويل بالعملة الأجنبية الدولار.

وفيما يلي معنى ما تشير إليه الأسهم المرقمة:

(1) اسم المصرف باللغة الإنجليزية.

(2) عنوان المصرف في بلدك.

(3) رقم حسابك في المصرف.

(4) اسم صاحب الحساب في المصرف.

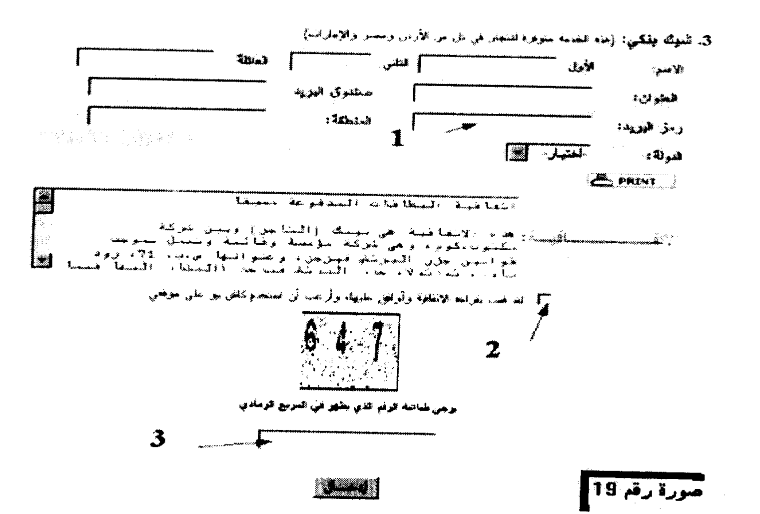
(5) رمز المصرف في بلدك وهذه أهم علامـــة تعـــارف بـــين المصارف في العالم وتسمى باللغـــة الإنجليزيـــة : سْـــوِفتْ كود(swift code) وهو رمز وحروف يعطيها لك موظف المصرف عندما تطلب منه عنوان المصرف.

(6) اكتب في هذا الفراغ عنوان المصرف باللغة العربية للتأكيد.

(7) اختر الوقت الذي تريدهم أن يرسلوا لـــك فيـــه مـــستحقات مبيعاتك وهي تبدأ من أقل مبلغ وهو 100 دولار وتخـــصم منها 20 دولارا قيمة عملية التحويل ويمكنك اختيار مبلـــغ

أكبر للتحويل. ولا يمكن أن يحولوا لك مبلغ يقل عـــن 100 دولار من مبيعاتك.بل يمكنك تحويلها كوحدات كـــاش يـــو لحسابك كمشتر في كاش يو . وذلك بطلب منك عن طريق مراسلتهم من بريدك الذي اشتركت به مع كاش يو المـــسجل سابقا في البيانات السابقة.

صورة رقم (19) أيضا تكملة بقية البيانات فـــي الـــصفحة نفـــسها نشرحها حسب الأرقام بعد الصورة:

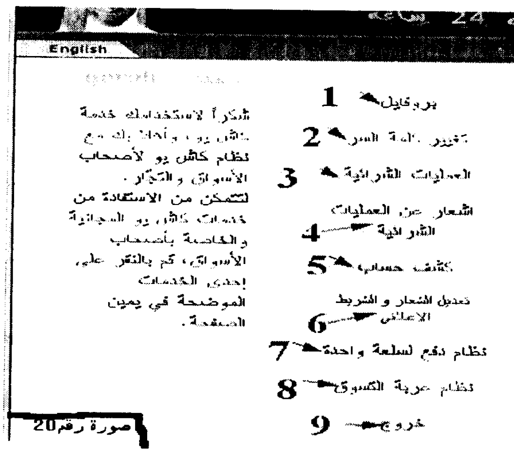


صورة رقم 19

في هذه الصورة نلاحظ طريقة التحويل بالشيك ، ولكن لدول معينة مذكورة على وجه التحديد ، وتشتمل الصورة على الاتفاقية بينك كتاجر تريد استعمال نظام بطاقة كاش يو على موقعك (متجرك) وبين فريق كاش يو كطرف آخر ، فإذا قبلت الاتفاقية ما عليك إلا الضغط على الخانة رقم 2 ، ثم كتابة الرقم الظاهر في المستطيل الفارغ ، ثم الضغط على زر (إدخال) لإتمام عملية التسجيل بنجاح .رمز البريد يمكنك أخذه من موظفي البريد في مدينتك .

بإكمال عملية التسجيل هذه تكون قد جهزت نفسك لتكون أحد التجار الذين يستعملون بطاقة كاش يو على موقعهم (متجرهم) بعد ذلك يرسلون لك رسالة على بريدك الذي سجلته عندهم خلال عملية التسجيل ليؤكدوا لك أنك قد انضممت لتجارهم، وأصبح لك حساب ، وكل ما عليك عندئذ هو أن تضغط على رابط تفعيل حسابك لديهم ، ثم تدخل حسابك معهم عن طريق اسم التاجر الذي سجلته، وكلمة السر الخاصة بك كتاجر وليس كمشتر يستخدم كاش يو (انظر الصورة رقم (16) فيما سبق).

بعد الدخول لحسابك ستجد صفحة بهذا الشكل (20):



صورة رقم20

وفيما يلي معنى ما تشير إليه أرقام الأسهم:

(1) المعلومات الشخصية التي سجلتها والخاصة بك ، ويمكنك تعديلها من هنا بالضغط على هذا الرابط إذا أردت أن تغير بريدك الإلكتروني أو كلمة السر أو غير ذلك.

(2) بالضغط على هذا الرابط يمكنك تغيير كلمة السر للدخول إلى حساب متجرك.

(3) الضغط هنا ينقلك إلى العمليات الشرائية التي تمت على موقعك .

(4) في هذا البند تسجل بريدك الإلكتروني ، لكي يقوم فريق كـــا شيو بتذكيرك أن هناك عملية بيع تمـــت علـــى متجـــرك – موقعك.

(5) يعطيك كشف حساب بالتاريخ عما يوجد برصيدك من قيمـــة المبيعات التي تمت على موقعك ، وكم أرسل لك منها وكـــم بقي منها.

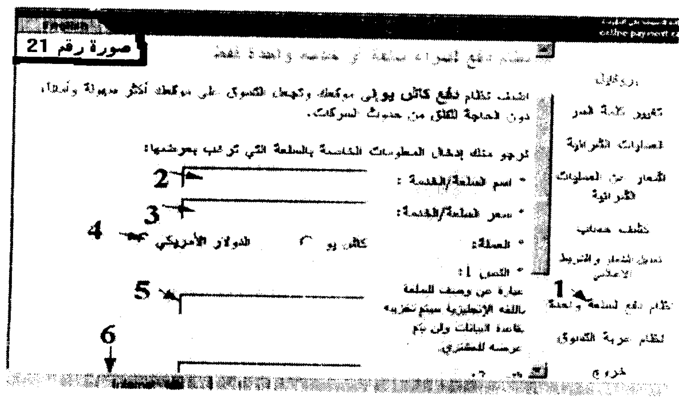
(6) من هنا يمكنك أن تعدل شعار موقعك و(البانر) الخاص به ؛ ليكون معروضا لرواد موقع كاش يو بالشكل الـــذي تريـــد، وهذا يعتبر أمرا مهما للإعلان عن سلعتك ، وهو مما يزيـــد من جلب الزبائن لسلعتك.

(7) هذا البند مهم جدا ؛ لأنه تقوم بواسطته بعمل اسكربت=كود= خاص بثمن سلعتك ووصفها لكي تضعه في صفحتك (فـــي الهوتمل) حتى يظهر للزبون كأيقونة عند الضغط عليها تنتقل للدفع.

(8) نظام عربة التسوق ، وهو مثل النظام السابق ، ولكنه يعطي إمكانيات أكثر وهو صعب على كثير مـــن الزبـــائن لتعـــدد مراحله ، ولهذا يستحسن استعمال نظام الدفع لسلعة واحدة.

(9) هذا الرابط مهم جدا ، وهو للخروج من حسابك عند الانتهاء حتى لا يخترقك أحد ويسرق كلمة السر أو غير ذلك. (هـو مزيد من الأمان فحسب).

وهذه الصورة التالية رقم (21) توضح كيفية إنشاء نظـام دفـع لسلعة واحدة فحسب انظر الشرح حسب الأرقام بعد الصورة:



(1) عند الضغط على هذا الرابط تظهـر لـك الـصفحة كمـا بالصورة.

(2) اكتب اسم سلعتك.

(3) ضع سعر سـلعتك (10 دولارات مـثلا أو حـسب سـعر سلعتك).

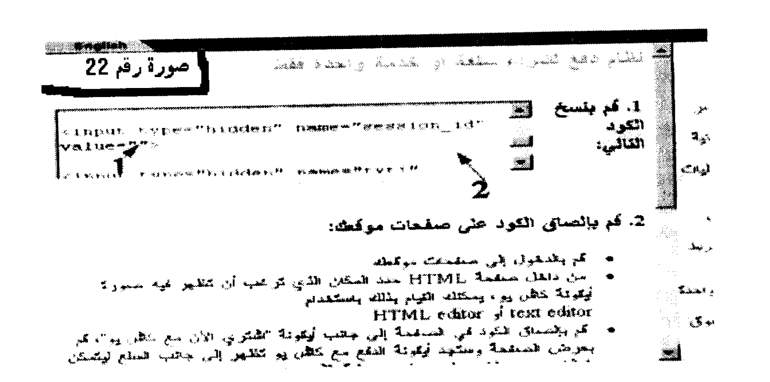
(4) علّم على خانة (الدولار) لكي تحسب السلعة بالدولار لتكون معروفة أكثر عالميا وذلك لشهرة الدولار.

(5) صف سلعتك بالإنجليزي مثلا: ebook كتاب إلكتروني.

(6) تجد في الأسفل زرًا اضغطه لإكمال العملية.(وهي صنع كود=اسكربت= رمز خاص بسلعتك وسعرها مربوطة بمتجرك ، بحيث لا تذهب النقود إلا إلى حسابك فحسب).

تابع الصور التالية لشرح كيفية التعامل مع كاش يو كتاجر.

هذه الصورة رقم (22) توضح الكود الذي حصلنا عليه بعد العملية السابقة:

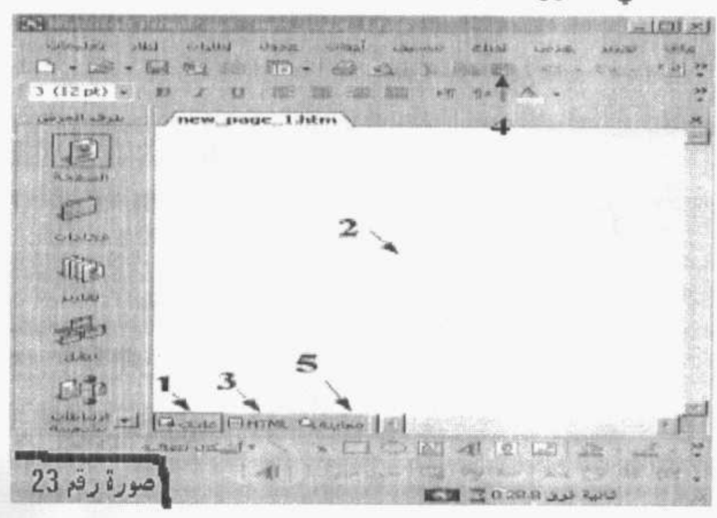


وفيما يلي معنى الأسهم المرقمة:

(1) هنا عليك أن تضع رقما للعملية الشرائية يختلف عن العمليات الشرائية الأخرى ، وليكن (مثلا) نفس رقم السعر. وإذا لم تضعه سوف يحدث خطأ في صفحة الشراء.

(2) حدد هذا الكود داخل الإطار بالكامل ، ثم انسخه وألصقه حيث تريد من صفحة موقعك. في الوسط أو أسفل أو أينما تريد.

صورة رقم (23) توضح كيفية وضع الكود = الاسكربت الذي نسخناه في الصورة السابقة:



صورة رقم 23

هذه طبعا صورة لصفحة برنامج التصميم فرونت بيج.

وفيما يلي المعنى الذي تشير إليه الأسهم المرقمة:

(1) الوضع الطبيعي للتصميم.

(2) اضغط المؤشر حيثما تريد أن يظهر رمز الـدفع بالـصفحة (مثلا في الوسط).

(3) انتقل بالضغط لصفحة (الهتمل) لتقوم بلصق الكود.

(4) ألصق الكود بالضغط على زر (لصق).

(5) اضغط زر معاينة لترى الصفحة كما هـي فـي متـصفح الإنترنت ، فإن كان بها خطأ سيظهر قبل أن تخزنها.

صورة رقم (24) توضح كيف يظهر رمز الدفع في صفحتك بعدما وضعت الكود الذي نسخته سابقا:

أما من لديه حساب كاش يو فيمكنه الاشتراك من هنا اضغط اشترِ الآن ثم اكتب رقم حساب كاش يو وكلمة السر ثم أكمل عملية الشراء:



صورة رقم24

صورة رقم (25) توضح كيفية الإطلاع على العمليات الشرائية:

صورة رقم 25

خيارات العمليات الشرائية

بروفايل

تغيير كلمة السر

العمليات الشرائية

1 اضغط هنا اذا اردت استعراض العمليات الشرائية على نظام عربة التسوق

2 او اضغط هنا لاستعراض العمليات الشرائية على نظام السلعة الواحدة

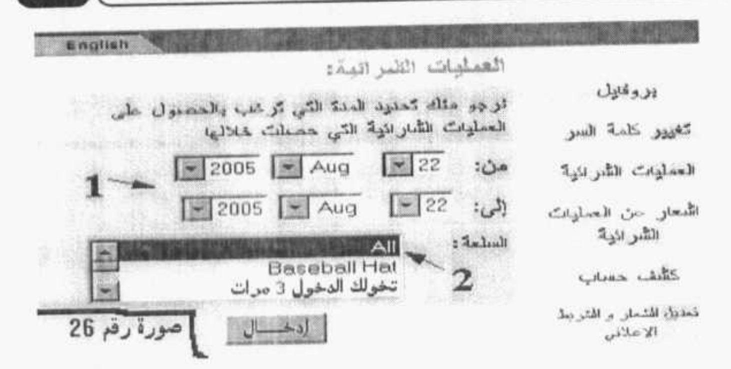
اشعار عن العمليات الشرائية

وهذا ما تشير إليه الأسهم المرقمة:

(1) اضغط هنا لاستعراض العمليات الشرائية التي تمت على موقعك ، وتاريخها ، وعنوان المشتري ، والقيمة الإجمالية ، وغيرها من التفاصيل.

(2) اضغط هنا لاستعراض العمليات الشرائية على نظام السلعة الواحدة. وهو المستحسن لسهولته على أغلب المشترين.

صورة رقم (26) توضح العمليات الشرائية وتاريخها:



صورة رقم 26

وهذا معنى الرقمين المذكورين في الصورة:

(1) اختر التاريخ الذي تريد الإطلاع على العمليات التي تمت فيه.

(2) اختر كل (All) ليعرض لك كل العمليات الشرائية التي تمت خلال ذلك التاريخ الذي اخترته.

صورة رقم (27) توضح المخرجات بعد الإدخال السابق:


English

العمليات الشرائية

Merchant: [illegible]

	Item	cashU	USD	Session ID	email	IP	Date-Time (GMT)
1	[illegible]	1700	34.00	34	[illegible]2003@hotmail.com	[illegible]15.22.36	2005-06-27 14:40:10
2	[illegible]	900	18.00	18	[illegible]00@maktoob.com	[illegible].192.50.178	2005-06-26 11:52:47
3	[illegible]	900	18.00	18	[illegible]464@hotmail.com	[illegible]114.179.234	2005-06-16 02:24:25

Sub Total: 3,500 cashU = $70.00

صورة رقم 27

وهذا معنى ما تشير إليه الأسهم:

(1) اسم التاجر الذي سجلت به سيظهر هنا.

(2) اسم السلعة.

(3) سعرها بالكاش يو.

(4) سعرها بالدولار.

(5) البريد الإلكتروني للزبون المشتري.

(6) رقم (الآي بي) لحاسوب المشتري.

(7) تاريخ الشراء وقد قمنا بالطمس حفاظا على خصوصية عناوين الزبائن.

بالشروحات السابقة بالصور نكون قد أنهينا شرح أهم استعمالات نظام كاش يو سواء لك كمشتر أو تاجر، وبذلك تكون على دراية ممتازة في استخدام كاش يو تمكنك من استعمالها بسهولة على الشبكة، وقد أطلنا في توضيح كاش يو بالرغم من وضوحها في الموقع بالعربي والإنجليزي لأهميتها كبطاقة دفع للمواطن العربي الآن ومستقبلا. ولكنك بتتبع هذه الخطوات في الكتاب سيكون الأمر سهلا عليك ، مهما كانت معلوماتك بسيطة.

ثانيا الدفع عن طريق المصرف الآلي (البنك الإلكتروني):

لقد انتشرت المصارف الإلكترونية على شبكة الإنترنت بسرعة قياسية ، مشكلة طريقا جديدا للدفع والشراء، وهذا الانتشار يعد كبيرا ، مقارنة بأنواع بطاقات الدفع الائتمانية وتاريخها الأقدم، هذه المصارف الإلكترونية كل يوم في تزايد وتنافس من قبل شركات كبرى؛ لما في هذه المصارف من مردود مادي مقابل الاستخدام والبيع والشراء والتحويل من حساب إلى حساب آخر؛ حيث إنها تتقاضى عمولة عن كل عملية شراء أو تحويل من حساب إلى آخر، إضافة إلى رغبة رواد الشبكة في استخدامها لسهولتها وسرعة الدفع بها، وإنهاء العملية الشرائية بأسرع ما يمكن.

وللأسف أن فإن رؤساء هذه المصارف دائما من دول غير عربية ، مما يؤكد سلبيتنا المستمرة في السبق والاختراع ، بالرغم من إمكانياتنا العقلية العظيمة ، التي لم تجد تشجيعا من ذوي الثروات الطائلة.

هذه المصارف الإلكترونية شبيهة تماما بالمصارف الأرضية ذوات المباني الشاهقة والمنتشرة في أرجاء البلدان ، وهذا التشابه يتمثل في الوظيفة والدور الذي تؤديه من تخزين أموال وتحويلات من حساب إلى آخر. إلا أن المصارف الإلكترونية تتميز بالمرونة والسرعة والسهولة ، وبها إمكانية الدفع والشراء على عرض شبكة

الإنترنت وطولها، ويمكن لمن لديه حساب فيها أن يقـــوم بعمليـــات الشراء والبيع بواسطتها، وبكل سهولة ومرونة.
ولعل أشهر هذه المصارف الإلكترونية: المصرف الذهبي إيقولد
www.e-gold.com

ومصرف استورم بي
http://www.stormpay.com

ومصرف بيبال .
https://www.paypal.com
ويوجد غيرها الكثير من المصارف، وكل يوم فـــي تزايـــد وتنـــافس شديد، ولكن ما يهمنا منها هنا وما سنشرحه هـــو الحـــساب الـــذهبي ايقولد(http://www.e-gold.com) للمميزات التي يتميز بها هذا المصرف الإلكتروني ، ولأهميته للمواطن العربي ، لأن كثيرا مـــن مستخدمي الإنترنت العرب يتعاملون به ويفهمون آليـــة العمـــل مـــن خلاله.

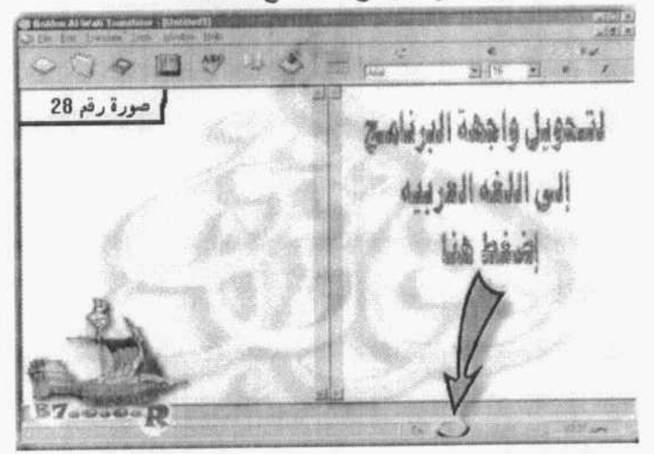
وهذا البنك الإلكتروني يستعمل للشراء من على الشبكة ولبيع السلع كذلك ، وأولى الخطوات لمعرفة استعمال هذا المـــصرف هـــو الدخول للموقع الخاص به من خلال هذا العنوان :
http://www.e-gold.com
وللتسجيل في الحساب الذهبي ادخل من هنا:
http://www.e-gold.com/e-gold.asp?cid=1712383

قفـزة: وقبل أن أخوض في شرح هذا الحساب الذهبي بالصور علـــي أن أقدم لك نصيحة إذا كنت لا تتقن اللغة الإنجليزية، أمـــا إذا كنـــت تتقنها فمشكلتك محلولة ولن تعاني أي صعوبة في التعامل مـــع هـــذه المواقع الأجنبية لأن أغلبها باللغة الإنجليزية.

إذا كنت لا تتقن اللغة الإنجليزية كما كنت عند بداية تعـــاملي مع الإنترنت ، فنصيحتي لك هي أن تبدأ في تعلمهـــا، وأن تـــستعمل بعض القواميس الإلكترونية التي تترجم لك بعض الكلمات وتساعدك في فهم الكثير من وظائف هذا الحساب الإلكتروني، ولعل أهـــم مـــا أنصحك باستعماله لفهم كثير من الكلمات الإنجليزية والنصوص هو : المترجم الوافي الذهبي وهو عبارة عن برنـــامج ترجمـــة نـــصوص وكلمات ، كل ماعليك هو أن تنسخ نصا معينـــا ، أو تكتـــب كلمـــة معينة ، ثم تضغط زر (ترجم) فيترجم لك النصوص التي وضـــعتها؛ وبذلك تكون قد فهمت كثيرا من وظائف الحساب المصرفي المذكور ويمكن أن تستعمل برنامج الترجمة في ترجمة كثيـــر مـــن المواقـــع الإنجليزية لتفهم محتواها.وهذا البرنامج متوفر في أقـــراص مدمجـــة تباع في متاجر الحاسوب وبرامجه، وهو أيضا متوفر علـــى شـــبكة الإنترنت مجانا في كثير من المنتديات العربية، ويمكنك البحث عنـــه في محرك البحث (جوجل) بكتابة (الوافي الذهبي) ثم (بحث) ، وحجم

البرنامج 23 ميجا تقريبا ، ويستغرق تنزيله نصف ساعة أو أقــل إذا كانت سرعة الإنترنت لديك معقولة .

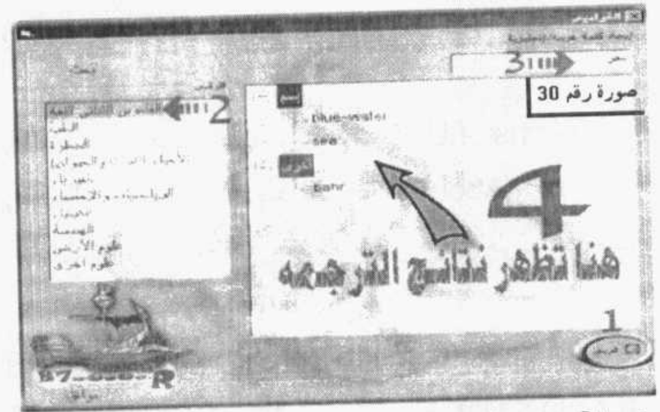
وهذه بعض الصور التي توضح البرنامج وكيفية:



صورة (29):



صورة (30): لاستعمال القاموس لمعرفة كلمة ما ولو كانت في أي تخصص:



عودة: والآن نعود لموضوعنا وهو المصرف الذهبي الذي توقفنا سابقا عند الدخول للصفحة الأولى منه وذلك من خلال هذا العنوان:

www.e-gold.com

عند الدخول تفتح الصفحة الرئيسية بهذا الشكل:



المجموعة:(أ) بنود عامة و(ب)بنود خاصة و(ج)خدمات أخرى.

المجموعة(أ)حسب الأرقام:

(1) يدل على الصفحة الرئيسية الأولى لموقع الحساب الـذهبي. (Home).

(2) شروط استخدام الحساب الذهبي. (Terms of Use).

(3) معلومات حول الموقع الذهبي. (About Us).

(4) الأسئلة والأجوبة التي توضح كثيرا من المعلومـات حـول الحساب الذهبي.(FAQ).

(5) المدخل إلى الحساب الذهبي.(Access Account).

(6) رابط اتصل بنا للاتصال بإدارة الموقع. (Contact Us).

المجموعة (ب) شرح حسب الأرقام:

(1) لعمل حساب وذلك بالتسجيل في شـركة الحـساب الـذهبي بتعبئة البيانات المطلوبة منك.

(2) للدخول للحساب الذهبي.

(3) مدخل الاتصال الهاتفي.

(4) رابط الأمان من قراصنة الشبكة حتى لا يخترقـوا حـسابك ويسرقوا كلمة السر أو أي معلومة تخص حسابك الذهبي.

(5) رابط معلومات حول عربة التسوق بالحساب الذهبي، بمعنى طريقة البيع والشراء بالحساب الذهبي.

(6) هذا الرابط خاص ببعض المواقع والشركات التي تدير عمليات الحساب الذهبي ، ومنها القيام بعملية التحويل من الحساب الذهبي وإليه ، بمعنى أنك تجد هنا شركات خاصة بتحويل الأموال من حسابك المصرفي ببلدك إلى حسابك في البنك الذهبي ، وتحويل أموالك من حسابك الذهبي إلى حسابك في المصرف ببلدك.

(7) ما هو الحساب الذهبي؟ تعريف بآلية العمل بالحساب الذهبي والخدمة التي يقدمها.

(8) خريطة الموقع والتنقل بين روابطه المختلفة وارتباطها بعضها بالبعض.

(9) ما الجديد؟ وهو رابط يحتوي على كل جديد يتعلق بالحساب الذهبي.

المجموعة (ج) عبارة عن روابط لبعض الخدمات الأخرى والروابط المتعلقة بالحساب الذهبي.

وهنا نحن – في هذا الكتاب – لن نقوم بشرح كل محتويات موقع الحساب الذهبي أو ترجمته ؛ لأن ذلك وحده يستغرق صفحات ربما تكون كتابا بحد ذاتها، ولكننا هنا سنشرح ما يهم المستخدم ، سواء كمشتر أو بائع ، مستخدمين الصور كوسيلة توضيحية ضرورية لفهم آلية التعامل مع الحساب الذهبي.

قبل فتح الحساب الذهبي عليك قراءة النصائح التالية والالتزام باتباعها:

- لا تفتح أي رسائل تأتي على بريدك، مدعية أنها من موقع الحساب الذهبي، ولا تفتح – أو تضغط– على أي ملفات مرفقة أو وصلات بتلك الرسائل، لأنها قد تكون قادمة من هاكرز محترفين ، هدفهم سرقة نقودك من حسابك الذهبي، ونكرر: لا تضغط على الوصلات الموجودة بتلك الرسائل أو الملفات المرفقة ، لأنها فيروسات تقوم بسرقة كلمة السر ورقم حسابك.
- تأكد عند تسجيل الدخول لحسابك، بأنك في موقع الحساب الذهبي، وليس في موقع مخادع، ولتتأكد من ذلك يجب أن يكون الرابط الخاص بالموقع يبدأ بـ https:// (وهو سيظهر في الأعلى في شريط العنوان الأزرق حيث نلاحظ وجود الحرف S) وهو يعني أن الموقع آمن.
- الكثير من الأشخاص يعتقدون بأنهم يخرجون من حسابهم الذهبي بمجرد غلق نافذة المتصفح، ولكن هذا خطأ كبير ، لأن حسابك في هذه الحالة مازال مفتوحا ، ويمكن لأي أحد أن يطلع على بياناتك المالية أو يسرق حسابك ! يجب عليك عزيزي القارئ أن تضغط على الزر(Logout) ليتم تسجيل خروجك من حسابك بالكامل (وأنصحك بتطبيق تلك النظرية على باقي الشركات والمواقع التي تشترك بها).

- لا تعط كلمة السر لأحد إطلاقا، وقم بحفظها في مكان آمن حتى لا تنساها.
- تأكد من وجود علامة الأمان في متصفحك وستجدها في الأسفل كالقفل.
- لا تدخل إلى حسابك الذهبي من أي جهاز كمبيوتر (مثل أجهزة الكمبيوتر الموجودة في مقاهي الانترنت) لأنها تكون معرضة بشكل كبير لثغرات أمنية يسهل اختراقها من قبل الهاكرز وأيضا لاحتمال عدم احتوائها على برامج الجدران النارية وهي برامج لحماية جهازك من الاختراق– لذا أنصحك بأن تستخدم جهازا واحدا فحسب فيه برامج الحماية الكافية .
- قم بتحديث برنامج مقاومة الفيروسات دائما، وبرنامج الجدار الناري وبرنامج الحماية من التجسس.
- في بعض الأحيان (عند تسجيل الدخول لحسابك بالشركة) تظهر لك رسالة فقم بفتح بريدك الإلكتروني وانسخ الرقم المكتوب في خانة الـ (PIN Code) وستدخل إلى حسابك ، حيث تظهر هذه الرسالة في بعض الأحيان (PIN Code) عند تغير رقم (الآي بي ان) الخاص بجهازك وهذا لدواعي أمنية في صالحك. 1

---

[1] انظر هذه النصائح في موقع ذهب: b.net

خطوات فتح حساب ذهبي جديد:

لفتح حساب ذهبي جديد افتح الصفحة الرئيسية من هذا العنوان:
http://www.e-gold.com/e-gold.asp?cid=1712383
اضغط على الزر (Create An Account) ضمن أحد الـــروابط الموجودة بالصفحة الأولى، وسوف تفتح لك صفحة الاتفاقية الخاصة فقم بالموافقة عليها والضغط على (I Agree) [1] ستخرج لك حقـــول فارغة تحتاج منك إلى تعبئة بيانات اشتراكك في البنك الذهبي لكـــي يعطوك حسابا لديهم تستعمله في شئونك التجارية والشخصية.
ثم انظر الصورة التالية رقم (32) وطبق من خلالهـــا التعليمـــات حسب الأرقام على الصورة:

1. Account Name
Specify a name for your account. The account name will be displayed when someone is spending or receiving e-metal to this account. An optional description may be entered.

Examples: *"Joe's e-gold account", "ABC Widgets Inc", "Caesar T. Oglethorpe"*

Account Name: 1
Description: 2
Additional Description: 3

صورة رقم 32

---

[1] – محنة وابتلاء: عند وصولنا إلى هذه النقطة من تأليف هذا الكتاب وقبل أن أواصـــل التـــأليف يبتليني الله بامتحان نتيجة ظلم وقع علي من بعض البشر يمنعني من الاســـتمرار فـــي مواصـــلة التأليف مدة ما يقرب من3 أشهر من تاريخ 7-9-2005 حتى 4-12- 2005 . ثم أعود والحمد لله لإكمال تأليف الكتاب بكتابة هذه الكلمات للعبرة والعظة :وهي أن الإنسان يقول القول ولا يملك أن يفعل إلا ما شاء الله فهو صاحب المشيئة وحده في تتمة الأمور . عدت لإكمال تأليف الكتـــاب على بركة الله بتاريخ يوم السبت:17-12-2005 آملين من الله العلى القدير أن نكمل تأليف هـــذا الكتاب بتسخيره ومنه وفضله وحسبنا الله ونعم الوكيل في من ظلمنا وسبب لنا التأخير في إكمال هذا الكتاب المفيد .

(1) هنا اختر اسما يناسب ما يقدمه متجرك ، لأنه سيظهر لمن يود الشراء من متجرك ويمكنك وضع اسمك الشخصي ، طبعا ينبغي كتابته باللغة الإنجليزية لأنك تتعامل مع مصرف يستخدم اللغة الإنجليزية. لو كان متجرك (مثلا) يبيع برامج كمبيوتر اكتب: Programs أو barnamej .

(2) اكتب في الخانة الثانية وصفا لموقعك (مثلا) عنوانه في الإنترنت مثل (google) .

(3) اكتب في هذه الخانة وصفا لسلعة موقعك ، أو اكتب عنوان موقعك ، أو بريدك الإلكتروني .

ثم الصورة رقم (33) كذلك:

2. User Name

Specify a user name for yourself. The user name will be displayed in the account history, to clarify one account user from another. Currently a single user is supported per account. You may also enter a description of the user if desired.

Example User Names: "*Joe Hampton*", "*Dr. N.*", "*Caesar T. Oglethorpe*".
Example Descriptions: "*Trustee*", "*Deputy Comptroller*"

User Name: 1

Description: 2

صورة رقم 33

1 يعني أن تكتب في هذه الخانة اسما خاصا بك (مثلا) اكتب اسم موقعك شرط أن يكون باللغة الإنجليزية كما وضحنا سابقا ، لأن هذا المصرف الإلكتروني يستعمل اللغة الإنجليزية في تعاملاته مع مستخدميه ، سواء من التجار أو المستخدمين لغرض الشراء فحسب.

اكتب في الخانة 2 (مثلا) طبيعة عملك كتاجر على شبكة الإنترنت ، أي ما يتعلق بما تبيعه على موقعك المنشور في الشبكة .

الصورة رقم (34):

3. Point of Contact

Specify the account point of contact information.
This must be the name and address of a real person
Please fill in a complete mailing address

Name: 1
Address: 2
City: 3
State/Province: 4
Country/ZIP/Postal Code: 5

Your account number will be sent to this email address:
e-mail: 6

If you forgot your passphrase it is important that this phone number reach you for validation:
Phone: 7
Fax: 8
Alternate Passphrase: 9
(Payment verification use)

صورة رقم 34

(1) اكتب اسمك الحقيقي.

(2) عنوانك.

(3) مدينتك.

(4) المحافظة أو البلدية أو الولاية،أو المؤتمر الشعبي

(5) الرمز البريدي أو رمز البلد خمسة أرقـام :مفتـاح البلـد ومفتاح المدينة، وإذا لم يكن معروفا لـديك فاكتـب الـرقم 1خمس مرات،.

(6) اكتب بريدك الإلكتروني الصحيح والخاص بك وشـرط أن يكون في مواقع مشهورة مثل ياهو أو مكتوب العربي وأنـا أفضل موقع جواب (www.gawab.com) لوجود مزايـا كثيرة ومهمة به . إن البريد الذي ستكتبه هنا لـه أهميـة كبيرة في التعامل مع البنك الذهبي حيث إنك ستفعل اشتراكك من خلاله . فعندما تكمل بياناتك وتـضغط زر الاشـتراك يرسل لك المصرف الذهبي رسالة بها رابط بالضغط عليـه يكون اشتراكك مفعلا لديهم ،ثم يُصرَفُ لك رقمٌ خاص كرقم الحساب المصرفي تماما ،ويرسل لك على هذا البريد الـذي سجلته لديهم، ويجب أن تحتفظ بهذا الرقم جيدا. وبسرية هو وكلمة السر التي تختارها ، لكي تدخل إلى حسابك بهذا الرقم الذي صرف لك من قبل موقع المصرف الذهبي، وبكلمتـك السرية التي اخترتها أنت بنفسك، أضف إلى ذلـك أن هـذا البريد سوف يرسل لك موقع (ذهب) عليه كلمـة الـسر إذا نسيتها ، وكذلك يرسل لك رقم(pin) عندما لا تتمكن مـن الدخول للحساب الذهبي نتيجة لدخولك من جهاز آخر وذلك لدواع أمنية تخص حسابك ؛ حتى لا يسرقه أي متطفل على الشبكة . خلاصة هذه النقطة أن البريد الذي ستسجله هنا له أهمية كبرى في اشتراكك لدى المصرف الذهبي.

(7) سجل رقم هاتفك لكي يتصلوا بك عند الضرورة وإذا لم يكن لديك فاكتب صفرين مثلا.

(8) اكتب رقم الفاكس لديك.

(9) اكتب كلمة سهلة يذكرك بها المصرف الذهبي بكلمة السر إذا ضاعت . ولكن من الأفضل أن تسجل كل البيانات التي اشتركت بها في مذكرة خاصة وتحتفظ بها مع وثائقك الرسمية المهمة حتى لا يضيع حسابك فربما يكون به في تلك اللحظة مبلغ مالي لا تتمكن من الحصول عليه؛ نظرا لفقدانك كلمة السر أو رقم حسابك لا سمح الله؛ لأنه بفقدانك أحدهما لن تتمكن من الدخول إلى حسابك، تماما مثل أن تأتي للمصرف وتطلب سحب مبلغ فيطلب منك الصراف شيكا بالحساب موقعا ؛ فرقم حسابك وكلمة السر بمثابة دفتر الحساب المصرفي لدى المصرف الإلكتروني.

صورة رقم (35):

4. Passphrase

New e-gold Account Passphrase: 1

(Minimum length 5)
(Must contain Alphabetical and Numerical characters)
(Do not reuse a passphrase from other web sites)

New e-gold Account Passphrase again: (Verify) 2

صورة رقم 35

1 في هذا الحقل اكتب كلمة سر سهلة بالنسبة لك صعبة على الآخرين (مثلا) اكتب لقبك ورقم هويتك أو رخصتك شرط أن

تحتفظ بها مع رقم الحساب ، الذي سيرسل لك على البريد الذي سجلته في الخانة الخاصة بالبريد. احتفظ بها كما قلنا في مذكرتك الخاصة ، وحاول أن تحفظها في ذاكرتك لكي تدخل بها إلى حسابك الذهبي.2 كرر نفس كلمة السر للتأكيد.

صورة رقم (36):

صورة رقم 36

5. Turing Number Entry

1 → 740307

NOTE: This is not your e-gold account number.
Your new account number will be emailed to you.
Enter the sequence of random numbers displayed in the above grid:

2 →

Audible Turing Number

Requiring this number entry prevents other sites from submitting your information to e-gold automatically. It also prevents certain Denial of Service attacks.

1 هذه الأرقام قم بكتابتها في الحقل الفارغ 2 المشار إليه بالسهم.

يلي ذلك زر مكتوب عليه (open) بالضغط عليه تكون قد فتحت حسابا لدى شركة البنك الذهبي. بعدها بلحظات اذهب لبريدك الذي اشتركت به وسجلته لديهم ، لتجد رسالة من شركة الحساب الذهبي بها بعض بياناتك ورقم حسابك ،ومنها تضغط على رابط تفعيل اشتراكك حتى يعتمد لدى الشركة وكما قلت لك سابقا استعن بالقاموس في ترجمة أي كلمة يصعب عليك فهمها.

رقم الحساب الذي سيرسل لك على بريدك الإلكتروني هو الرقم الذي ستعرضه على موقعك (متجرك) لكي يدفع لك عليه كل من يود الشراء من موقعك ،وكل من يريد إرسال أموال لك. ولكن حاذر أن

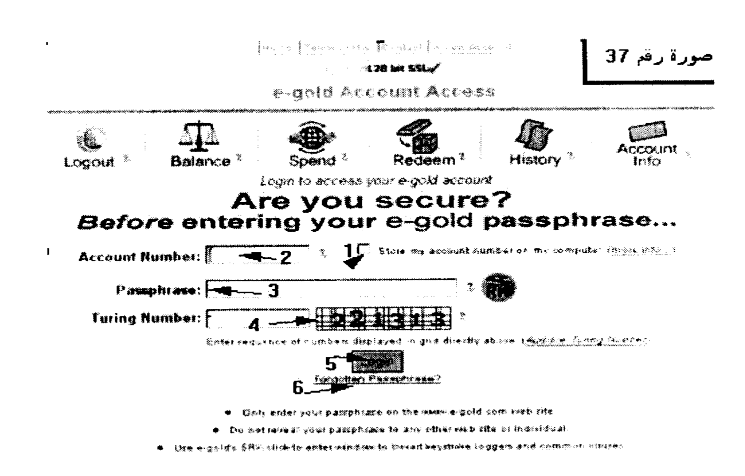
تعرض معه كلمة السر.(رقم الحساب فحسب) وهناك طريقة أكثر أمانا تضع بها رقم حسابك على موقعك سنوضحها لا حقا.

رقم حسابك هذا أيضا يمكِّنك (مع كلمة السر) من الدخول إلى حسابك لترسل منه الأموال لشراء شيء معين من موقع ما أو تستقبلها عند شراء شخص ما بضاعتك التي تبيعها على موقعك.

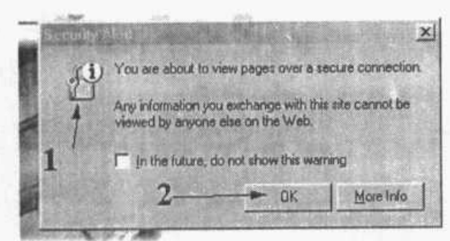
راجع الصورة 31 لمعرفة البند ب رقم 2 الذي تدخل منه لحسابك الذهبي فبعد الضغط على (Access your Account) تظهر لك صفحة الدخول لحسابك:

صورة رقم(37):

صورة رقم 37



قبل ظهور صفحة الدخول ربما تظهر لك علامة الأمـــان كمـــا فـــي الصورة التالية:



رمز الأمان 2 اضغط موافق (ok) لتجاوز مرحلة الأمان.

عد للصورة رقم 37 ولاحظ ما تشير إليه الأرقام المكتوبة عليها:

(1) أزل العلامة الموجودة في هذه الخانة حتى لا يحفظ الجهـــاز رقم حسابك وكلمة السر الخاصة بك وخـــصوصا عنـــدما لا يكون الجهاز ملكا لك ، كما هو الحال في مقاهي الإنترنـــت على سبيل المثال ، وذلك خوفا من سرقة كلمة السر الخاصة بك.

(2) اكتب في الخانة الفارغة رقم حسابك الذهبي الذي أرسل لك على بريدك الإلكتروني مـــن شـــركة المـــصرف الـــذهبي الإلكتروني (Account Number).

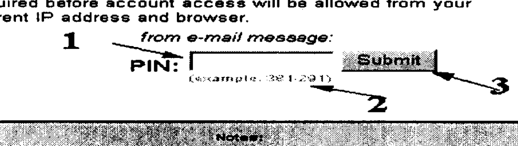
(3) اكتب كلمة السر (Passphrase) لحسابك الذهبي.

(4) (Turing Number): اكتب في الخانة الفارغـــة الـــرقم المعروض أمامك بشكل صحيح كما هو مكتوب. ركز نظرك جيدا لكتابة الرقم صحيحا كما هو.

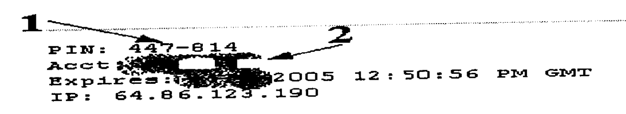
(5) ثم اضغط تحت زر الدخول.

(6) هذا الرابط تضغطه عند نسيانك كلمة السر ؛ لكي ترسل لك على بريدك الذي اشتركت به في الموقع الذهبي.

عند الضغط على الزر الموضح بالرقم 5 لغرض دخول الحساب إما أن يفتح حسابك وتدخل لترى ما يحتويه عليه من رصيد، ومن داخل حسابك يمكنك القيام بوظائف عديدة سنوضحها إن شـــاء الله لاحقـــا بالصور،أو تخرج لك خانة فارغة كالصورة التالية:



1 حقل فارغ يظهر عندما تدخل لحسابك الذهبي مـــن جهـــاز آخـــر كأجهزة المقاهي والأصدقاء وهـــو لتـــأمين حـــسابك مـــن الـــسرقة والمخترقين على الشبكة. يحتاج هذا الفراغ لعملية بسيطة وهـــي أن تذهب لبريدك الإلكتروني الذي اشتركت به في البنك الـــذهبي لتجـــد رسالة من البنك الذهبي تحتوي على ستة أرقام كالأرقام التي يـــشير إليها السهم رقم 2 . والصورة التالية صورة من رسالة وصلت مـــن الموقع الذهبي تحتوي على رقم ال (pin) الذي به يفـــتح الحـــساب الذهبي:



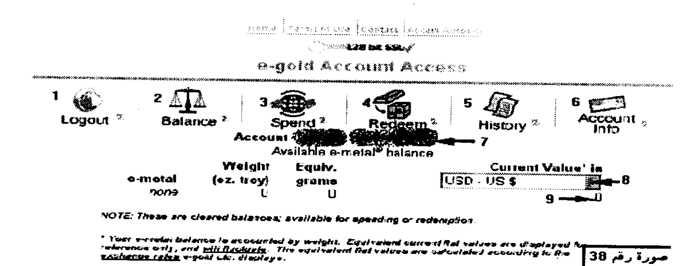
(1) انسخ هذا الرقم في أعلى الرسالة التي وصلتك ، ثم ألـــصقه في الفراغ السابق ، ثم اضغط الزر الذي يشير إليه الرقم 3 في الصورة السابقة لهذه الصورة.

(2) هنا تجد رقم حسابك (أخفيناه للسرية).

بعد إتمام هذه المرحلة سوف تدخل حسابك إن شاء الله وإن لم تجـــد الرسالة من موقع : egold الذهبي فانتظر الرسالة ســـاعة أو أكثـــر

حال ازدحام الموقع الذهبي وحاول مرة أخرى الدخول ولكن انسخ رقم آخر رسالة تصلك من الموقع وألصقها بآخر فراغ فتح لك.

بعد التمكن من الدخول لحسابك تظهر لك الصفحة الخاصة بحسابك كالصورة رقم (38):



صورة رقم 38

(1) هذا الزر للخروج من حسابك وعدم تركه مفتوحا حتى لا يسرقه أحد قد يستعمل الجهاز بعدك.

(2) ومن هنا تجد رصيدك وما يحتوي عليه حسابك.

(3) من هنا يمكنك أن ترسل أموالا لحساب ذهبي آخر لشراء شيء ما.

(4) من هنا يمكنك الانتقال إلى شركات تحويل وسيطة ، تحول عن طريقها أموالك في حسابك الذهبي إلى حسابك في بلدك بطرق التحويل المعتادة بين البنوك ، أو التحويل عن طريق

إرسال صك مصدق من الشركة الوسيطة بالقيمة التي دفعتها للشركة من الحساب الذهبي.

ولحسن الحظ هناك شركات جديدة عربية تقوم بهذه العملية فإذا كـــان لديك أي مبلغ في حسابك الذهبي وتريد تحويله إلى أموال في بلــدك فما عليك إلا أن ترسل القيمة إلى الشركات العربية لتقـــوم بـــدورها بالتحويل إلى حسابك في بلدك لقاء قيمة رسوم التحويل.

ومن تلك المواقع شركة مـــوارد: http://www.mawared.biz عبر موقعها التالي:

http://www.cashgold.mawared.biz

وهذه صورة رقم (39): توضح جدول شـــركة مـــوارد لتحويـــل الأموال من الحساب الذهبي إليك:

تسحب من إيجولد / بيع		الشريحة الأولى	[illegible]	[illegible]
وسيلة الدفع	مدة التنفيذ	$100 - $50	$500 - $101	$1000 - $501
		نسبة الخصم على المبلغ حسب الشريحة		
حوالة مصرفية خارج السعودية	48 ساعة بعد إيداع المبلغ في إيجولد	30 دولار	30 دولار	30 دولار
حوالة مصرفية داخل السعودية	48 ساعة بعد إيداع المبلغ في إيجولد	20 دولار	20 دولار	20 دولار
ويسترن يونيون	48 ساعة بعد إيداع المبلغ في إيجولد	25 دولار	45 دولار	65 دولار
بطاقة كاش يو	48 ساعة بعد إيداع المبلغ في إيجولد	20 دولار	20 %	20 %
شركات صيرفة	48 ساعة بعد إيداع المبلغ في إيجولد	20 دولار	20 دولار	20 دولار

بمعنى أوضح لديك على سبيل المثـــال 100 دولار فـــي حـــسابك الذهبي ، وتريد تحويلها إلي حسابك في مصرف بلدك ، هنا ما عليك إلا مراسلة شركة موارد عن عملية التحويل ، ومن خلال الموقع تدفع إلى رقم حسابهم الذهبي 100 دولار من حسابك الذهبي وهم بدورهم سوف يقومون بعملية التحويل للعنوان المصرفي الذي تزودهم بـــه ، ويقومون بخصم نسبة التحويل ، فتكون 30 دولارا حسب الـــشريحة الأولى كما هو واضح بالجدول يعني أنه سوف يصلك في حـــسابك ببلدك 70 دولارا ، وكلما كبرت القيمة قلت النسبة.

وموقع ذهب (www.2dahab.com) و(www.2dahab.net)

إلا أن موقع ذهب يشغل بمجهود فردي من صاحب الموقع.كـــذلك موقع قرعة(www.qorah.com).

وتحويل الأموال لم يعد مشكلة صعبة مقابل النـــسب التـــي تأخـــذها الـــشركات ومـــن تلـــك الـــشركات شـــركة وســـترن يونيـــون (/https://wumt.westernunion.com)

نعود لشرح وظائف حسابك

(5) في الصورة رقم 38 يشير إلى عمليـــات اســـتلام وإرســـال الأموال التي قامت عبر حسابك.

(6) يشير إلى تعديل معلوماتك التي تـــم تـــسجيلها عنـــد فـــتح الحساب ، ومنهـــا يمكنـــك تغييـــر كلمـــة الـــسر وبريـــدك

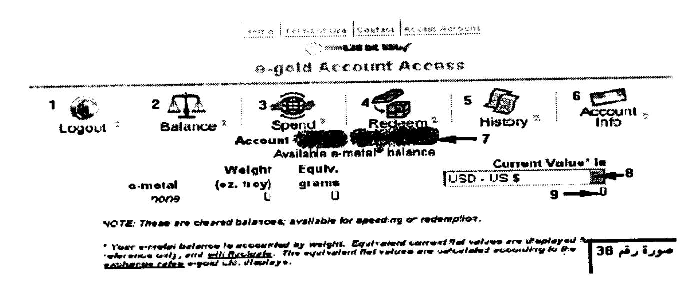
الإلكتروني، وإذا قمت بتغيير البريد الإلكتروني فإن البريد الجديد يكون هو المعتبر عند شركة الحساب الذهبي.

(7) رقم حسابك مكتوب هنا.

(8) هنا قيمة حسابك بالدولار.

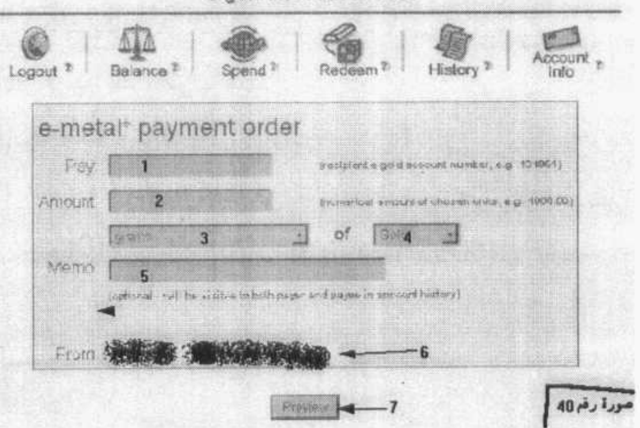
(9) هنا تجد قيمة رصيدك في حسابك الذهبي. فإن كان صفرا تجد (0) وإن كان (100) دولار تجد(100$).

ارجع للصورة رقم 38 لنوضح لك أهم البنود :



صورة رقم 38

البند رقم 3 ومنه نرسل الأموال إلى أي حساب ذهبي آخـر، فعند الضغط على هذا الزر تظهر لنا صفحة إرسال الأموال لحسابات أخرى انظر الصورة رقم (40):



صورة رقم 40

(1) هنا نكتب رقم الحساب الذهبي الذي نريـد أن نرسـل لـه الأموال.

(2) القيمة التي تريد أن ترسلها، اكتب رقما مثلا 50 تعنـي 50 دولارا.

(3) قيمة النقود بالذهب.

(4) اترك هذه الخانة كما هي أو غيرها بقيمة الدولار.

(5) اكتب ما تريد هنا مثلا ملاحظة أو بريـدك الإلكترونـي أو عنوان موقعك .

(6) هنا تجد رقم حسابك واسم حسابك الذي اخترته عند التسجيل.

(7) اضغط الزر لإتمام خطوات الدفع . تظهر لك صفحة أخرى بها زر التأكيد على الإرسال ، بالضغط عليـــه تـــتم عمليـــة الإرسال، وعند العودة لرصيدك تجد أنه قد نقص بقدر القيمة المرسلة.

البند رقم 5 من الصورة رقم 38 خاص بمراجعة العمليـــات التـــي أجريت من خلال حسابك الذهبي سواء أكانت إرســـال أم اســـتقبال ، وتاريخ كل عملية.

وبالضغط عليه تظهر صفحة توضح ذلك انظر الصورة التالية رقـــم :(41)

Please select the date range and options you'd like to view...

Starting Date: December 19 2005 Quick Date Select (GMT):

2 Ending Date: December 19 2005 3 Today

Note: Transactions displayed from the beginning of the starting date through the end of the ending date.

Dates/Times are displayed and entered in GMT

1 Payments Received | Payments Made
Fulfilled InExchanges | OutExchanges
Bailments | Redemptions
Fees | Incentive Payments

and match Batch #: | and match To/From Account #:
and match e-metal: Any | and match merchant reference #:

(leave matching fields blank for all batches/accounts)

4 View Detailed History | View Summary

صورة رقم 41

(1) علم على هذا الخيار ، لتعرف حالات الاستلام التي تمـــت ، وتاريخها ، وقيمتها ، وأرقام الحسابات التي جاءت منها.

(2) من الصف الأعلى يمكنك تحديد البداية التاريخية التي تريد أن تعرف العمليات التي أجريت خلالها، ومن الصف الأسفل تاريخ النهاية التاريخية التي تريدها.

(3) من هنا يمكنك أن تطلب عمليات سنة أو شهر سابق أو حالي.

(4) اضغط الزر لتصل للبيانات الكاملة كما في الصورة التالية (42):

صورة 42

Account 2256981 (qorah)
History Page 1 of 1
(1-7 of 7 entries)
Dates: 1/1/1996 - 12/19/2005
Transactions: Payments Received

1 Time (GMT)	Type	Batch	e-metal	Weight (troy oz.)	2 To/From Account	3 Entered Amount	Rate per oz.
7/17/2005 17:15	Payment Received From: OMAR MOHAMED ABUSHAALA	46873921	Gold	+0.002375	1712383	1.00 USD	421.00
7/28/2005 08:12	Payment Received From: tasabehkali	47223749	Gold	+0.002353	1824412	1.00 USD	425.00
3/17/2005 08:55	Payment Received From: SABAH	47892470	Gold	+0.002248	2299695	1.00 USD	444.80
3/21/2005 15:17	Payment Received From: OMAR MOHAMED ABUSHAALA	48034846	Gold	+0.001143	1712383	0.50 USD	437.30
9/3/2005 17:54	Payment Received From: ahmedfares	48491696	Gold	+0.011269	2359061	5.00 USD	443.70
9/4/2005 11:47	Payment Received From: ahmedfares	48508466	Gold	+0.022538	2359061	10.00 USD	443.70
10/27/2005 11:53	Payment Received From: mohammad	50553697	Gold	+0.010551	2423244	5.00 USD	473.90

(1) تاريخ العملية التجارية.

(2) الحساب القائم بالعملية.

(3) قيمة العملية بالدولار. وفي بند (type) تجد اسم المرسل.

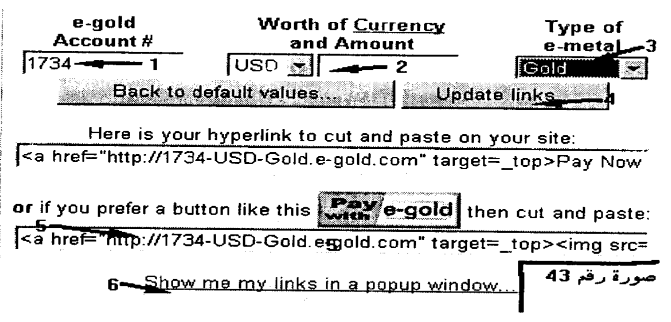
البند 6 من بنود الصورة رقم 38 هو بند تعديل معلوماتك الخاصة، يمكنك على سبيل المثال تغيير كلمة السر ، أو بريدك الإلكتروني ؛ ولكن إذا غيرت بريدك فإنك ستستقبل الرسائل من شركة البنك الذهبي على البريد الجديد لا القديم إلا إذا أعدته. وعملية تجديد معلوماتك تتم بكتابة المعلومة الجديدة في الفراغات ، ثم ضغط زر (update) يمكنك من تعديل اسمك أو اسم حسابك أو كلمة السر أو بريدك الإلكتروني، ولا بد من كتابة الرقم الظاهر أمامك في الخانة الفارغة.

كيف تضع الحساب الذهبي على موقعك؟:

هذه الخطوة من أهم الخطوات ، وهي أن تضع رابطًا أو أيقونة خاصة بالحساب الذهبي على ظهر صفحة موقعك ليجدها الزبون، فيقوم بالضغط عليها ليقوم بعملية الشراء من موقعك، وبالتالي تجد النقود في حسابك إلكترونيا ، بعدها ما عليك إلا أن تُسلم البضاعة إلى الزبون بالطريقة التي توضحها للزبائن في موقعك. ويكون ذلك بنسخ كود (رمز) بعد إدخال رقم حسابك ضمنه ليخرج (كود، اسكربت، رمز. كل هذه المعاني تعني لغة برمجة) خاص بموقعك تضعه في (الاتش بي) الخاص بموقعك في المكان المناسب للدفع ، وليكن في الأسفل على سبيل المثال بعد وصف السلعة وبيانها.

من خلال صفحة ايقولد (egold) الرئيسية اضغط الرابط التالي من الروابط الرئيسية الموجــود بــنفس الــصفحة (shopping cart interface).

عندها تظهر لك الصفحة الخاصة بصنع الكود الخاص برقم حــسابك لكي يدفع لك من خلاله من يرغب في بضاعتك انظر الصورة التالية رقم (43):



صورة رقم 43

(1) اكتب هنا رقم حسابك الذهبي.

(2) من هنا اختر الدفع بالدولار، ثم اكتب في الخانــة الفارغــة القيمة التي تريدها ثمنا لما تبيع على موقعك متجــرك مــثلا 10 تعني 10 دولارات أو أكثر أو أقل ، ويمكنــك صــنع

أكواد بقيم متعددة ، تتناسب مع سلعك المختلفة في الأثمان ، ولكن كل مرة تتم بنسخ منفرد لكل عملية .

(3) اختر (gold).

(4) اضغط الزر لصنع الكود الخاص بحسابك ويحتوي على رقم حسابك.

(5) انسخ هذا الكود الذي يوجد به رقم حسابك ، ثم ضعه في المكان المناسب من صفحات موقعك ؛ لتخرج لك أيقونة المصرف الذهبي كما هي على الشاشة . فعند الضغط عليها ينتقل الزبون إلى صفحة الدفع؛ ليتم خصم القيمة من حسابه لحسابك.

(6) بالضغط على هذا الرابط تعرض صفحة نموذجية كما ستكون في موقعك.

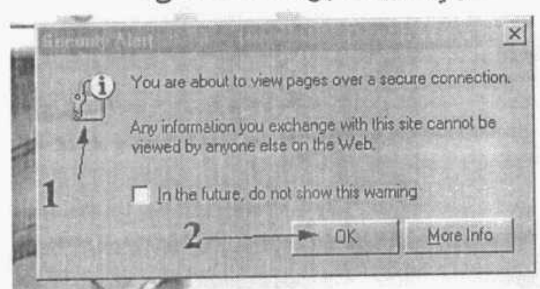
كيف يتم الزبون عملية الشراء:

عندما يجد الزبون موقعك على الشبكة- طبعا بعد إشهاره بطرق الإعلان المختلفة – ويتصفح موقعك ، ثم يقرأ عن سلعتك فإذا أعجبته ورغب في شرائها سوف يجد وسائل الدفع المختلفة على موقعك ومنها (كاش يو) التي سبق شرحها أو (الحساب الذهبي) فيختار ما يتاح له منهما أو من غيرهما ؛ فلو اختار الحساب

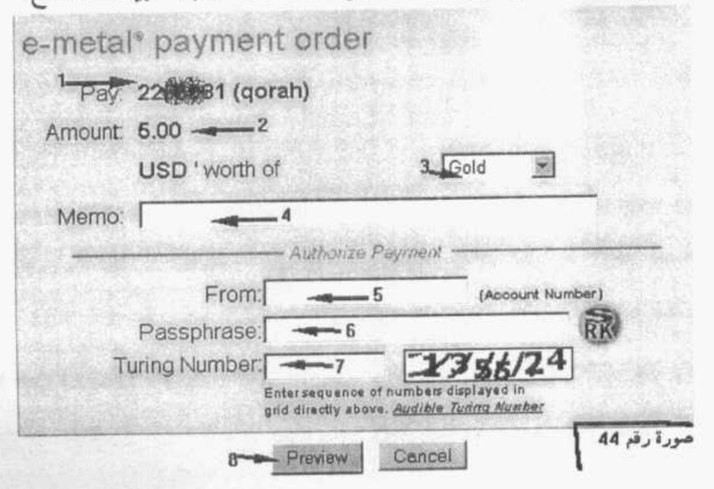
الذهبي – على سبيل المثال – فإنه يجد ما يشير إليه ومن ذلك أيقونة الحساب الذهبي، التي تحتوي على رقم حسابك لكي يـتم الـدفع لـه وتكون كهذه الأيقونة:

Pay with e-gold

عند ضغط المشتري عليها تظهر له نافذة الأمان:



فيقوم بالضغط على زر ok فتظهر له صفحة تعبئة بيانات الدفع:



صورة رقم 44

(1) هنا يظهر للزبون رقم حسابك واسم متجرك.

(2) قيمة السلعة.

(3) قيمتها بالحساب الذهبي.

(4) يكتب الزبون هنا اسمه أو بريده الإلكتروني .

(5) يكتب المشتري هنا رقم حسابه.

(6) ثم يكتب المشتري كلمة السر لحسابه الذهبي.

(7) يكتب المشتري في هذا الحقل الفارغ الأرقام التــي تظهــر أمامه صحيحة.

(8) يضغط المشتري على زر العرض .

بعد ذلك تظهر له صفحة تأكيد عملية الشراء انظر الصورة التاليــة رقم (45):

e-metal® payment order preview

Pay: 22[illegible]1 ([illegible]h) — 1

Amount: 5.00 US Dollars' worth of Gold — 2

Memo: [illegible]@gawab.com — 3

From: [illegible]23[illegible] ([illegible] MOHAMED [illegible]) — 4

Calculated payment weight = 0.010134 oz. (0.315195 grams)

Equivalent USD amount of this payment: $5.00

Applicable Conversion factors:

1 oz. troy = 31.1034768 grams

Gold exchange rate = 493.40USD/oz.

5 — Confirm

صورة رقم 45

(1) رقم حسابك كتاجر.

(2) قيمة سلعتك.

(3) بريد المشتري كما سجله.

(4) رقم حساب الدافع المشتري واسمه.

(5) بالضغط على هذا الزر يؤكد المشتري عملية الشراء ، وبعد ثوان يكون المبلغ قد سحب من حساب المشتري إلى حسابك كتاجر، وتجد القيمة بحسابك بالتاريخ والزمن الذي تمت فيه.

عندما تفتح حسابك الذهبي وتجد قيمة بضاعة معينة قد دفعت لك تقوم أنت مباشرة بتسليم البضاعة إلى الزبون بالطريقة الموضحة في موقعك (متجرك) إلى عنوان المشتري ، الذي يزودك به عن طريق المراسلة بالبريد الإلكتروني أو بأي طريق ممكن.

وعندما يتجمع مبلغ مناسب نتيجة المبيعات في حسابك يمكنك سحبه كما ذكرنا سابقا عن طريق شركات تحويل ومنها العربية المذكورة سابقا. كما يمكنك أيضا تعبئة حسابك الذهبي عن طريق (كاش يو) أو التحويل عن طريق شركات التحويل سالفة الذكر.

وبهذا نكون قد أوفينا الشرح لطريقتين من طرق الدفع المهمة وهي طريقة (الكاش يو) وطريقة (المصرف الذهبي).

ثالثا: التحويل المصرفي والحوالة البريدية:

هذه الطريقة معروفة لدى أغلب الناس الذين لـــديهم حـــساب مصرفي، وتتم عن طريق المصرف ، والحوالة البريدية تـــتم عـــن طريق البريد. وهذه الطرق تستعمل عندما تكون البضاعة ذات ثمـــن كبير (من 100 دولار فأكثر). أما القـــيم البـــسيطة (مثـــل عـــشرة دولارات) فمن الأسهل أن يستعمل فيها المشتري (الزبون) ما سبق من وسائل الدفع لسرعتها وسهولتها ولقلة كلفتها ، ولتوفرها حاليا في أغلب الدول العربية وعلى شبكة الإنترنت، ويستعملها عدد كبير مـــن الجمهور وكل يوم في تزايد مستمر.

راجع موقع شركة موارد

http://www.cashgold.mawared.biz

وراجع صورة رقم 39 التي توضح عمليات التحويل.

الخطوة الرابعة (4)

الدعاية والإعلان عن متجرك

الدعاية والإعلان عن متجرك

إن هذا البند – وهو بند الدعاية والإعلان – هو من أهم البنود ولا يمكن لأي عمل تجاري أن ينجح دونه ، وخصوصا على شبكة الإنترنت التي لا يمكن أن يعرف الناس متجرك إلا بالإعلان عنه، فربما تملك سلعة جيدة وموقعا ممتازا ولكنك لم تعلن عنه ولم يعرفه إلا القليل، فلم تجر على موقعك أي حالة بيع . **لماذا؟** ربما ليس العيب في سلعتك ولكن العيب هو أن سلعتك لا علم للناس بها. فكيف أشتري سلعتك وأنا لا علم لي بها أصلا. أعلن عنها ثم لدى الزبون بعد ذلك الخيار في أن يشتريها إذا كانت تهمه أو لا يشتريها . ولكن عند إعلانك بالشكل المتوسع قدر استطاعتك لا بد أن يكون هناك من تهمه سلعتك ، لذلك قيل في كتاب (من القاع للأصقاع) "أعلن أو تعلن إفلاسك".

من ذلك ندرك أهمية الإعلان والدعاية في المشاريع التجارية ، حتى أن كبرى الشركات تنفق على الإعلان والدعاية أكبر من أي شيء آخر. فهي تملك السلعة الممتازة ولكنها تريد أن تخبر بها جماهير المستهلكين ولا وسيلة لذلك غير الإعلان والدعاية. وبعد ذلك تنتهي مهمتك وتبقى مهمة الزائر يشتري أو لا يشتري فهذا يتوقف على أهمية سلعتك بالنسبة له، وظروفه الخاصة.

إن مدى كمية مبيعاتك وأرباحك يعتمد بشكل كبير على شهرة موقعك وعدد زواره ؛ فكلما اشتهر موقعك ومتجرك ازداد زواره.

ونسبة زوار متجرك هي التي تحدد حجم المبيعات ، وبالتالي حجم الأرباح ؛لذا فإن كبرى الشركات تهتم بهذا الجانب اهتماما كبيرا وتنفق عليه أموالا طائلة ، لمعرفتها بأن المردود بعد ذلك سيعوض كل خسائر الإعلان.

فمن المعلوم أن جودة سلعتك لا تعني شيئا إذا لم يتم العلم بها إلا من القليل من الناس. إذن ، عليك أن تهتم بهذا الجانب اهتماما كبيرا ، لزيادة عدد زوار موقعك بقدر ما تستطيع من إمكانيات متاحة لديك، وهذا لن يتحقق إلا بالإعلان والدعاية ، وهي الأسلوب العصري للمنافسة والوصول إلى أكبر عدد من الجماهير.

فإذا كان موقعك – على سبيل المثال – يحقق حالة بيع واحدة عند زيارة 100 متصفح لمتجرك يوميا فإن زيارة 200 زائر تحقق حالتي بيع ، وكلما كثر العدد ازدادت النسبة بالقياس.

وللإعلان والدعاية في هذا العصر طرق متعددة وأساليب مختلفة ، منها ما هو مجاني ضعيف الأثر في البداية ، وتزداد قيمته مع الأيام ، ومنها ما هو بأثمان مختلفة حسب رغبة المعلن .

وطرق الإعلان على شبكة الإنترنت لا تختلف كثيرا عن الإعلان عن متجر في أرض الواقع ، فللإعلان على شبكة الإنترنت قنوات حصرها صاحب كتاب (من القاع للأصقاع) في تسعة هي:

- محركات البحث
- الإعلانات المبوبة
- ملف التوقيع
- نشرات الأخبار
- المنتديات الإلكترونية
- تبادل الأشرطة الإعلانية
- الارتباطات النصية
- الأخبار الصحفية
- البريد الإلكتروني.

وعلينا أن نوضح لك ما المقصود بهذه القنوات ، بشكل تتمكن معه من الدعاية لمتجرك أو موقعك المتواضع مجانا كبداية تجارية حسب إمكاناتك البسيطة. ثم بعد نجاحك في متجرك المتواضع يمكنك بعد فترة معينة يمكنك التوسع حسب إمكاناتك المتاحة ، لتنطلق في تكبير متجرك إلى مشروع أكبر كما هو موجود حقيقة على شبكة الإنترنت من أناس بدأوا بداية بسيطة ثم الآن هم من كبار رجال الأعمال على الشبكة ويجنون منها الأموال الطائلة ؛ لأنهم أخذوا الأمر بجدية

ونشاط وصبر حتى تحقق طموحاتهم. ولعلك بنظرة وبحث بسيط من خلال الشبكة تجد كثيرا منهم لهم مواقع ومتاجر يبيعون فيها سلعهم المختلفة. وما دام الأمر كذلك فلنبدأ بتوضيح أهم عناصر نجاح المتجر الإلكتروني وهو الإعلان والدعاية.
لتوضيح مفهوم القنوات الإعلانية التسعة السابقة نقول وبالله التوفيق:

محركات البحث:

هي تلك المواقع التي من خلالها تبحث جماهير متصفحي الإنترنت عما تريد ، وذلك بوضع كلمات البحث ، مثل من يبحث عن صحة يكتب كلمة (صحة) ومن يبحث عن كتاب تفسير للقرآن الكريم يكتب اسم ذلك التفسير ومن يبحث عن علاج لمرض السكر يكتب (علاج مرض السكر) أو كلمة (دواء مرض السكر) أو غير ذلك. فتقوم تلك المحركات بإظهار آلاف النتائج أو حتى ملايين النتائج ومن الصفحة الأولى أو الثانية يمكن أن يجد الباحث في الإنترنت ما يبتغيه . ومن أشهر تلك المحركات هو محرك (جوجل) www.google.com و (ياهو) www.yahoo.com وغيرهما الكثير من المحركات العربية والعالمية التي تؤدي المهمة نفسها وهي إظهار – وتقريب– مكان وجود ما يبحث عنه متصفح الإنترنت في بحثه.

ومحركات البحث غالبا هي منطلق كثير من النـــاس للبحـــث عما يريدون من معلومة أو بضاعة معينة أو غير ذلك ، ففي الشبكة – ربما– ما لا يخطر ببالك.

وطريقة الإعلان المجاني عبر هذه الشبكة هو بإدراج موقعك ضمن هذه المحركات ليكون ضمن المواقع التـــي يمكـــن أن يجـــدها متصفح الإنترنت عندما يبحث عن كلمة لها علاقة بموقعك؛ فمثلا إذا كان موقعك يبيع كتابا عن الطبخ فإن المتصفح عادة يكتب في محرك البحث كلمة (طبخ) أو (كتاب طبخ) أو (كتاب تعليم الطبخ) ، وبالتالي فإن موقعك سيظهر في النتائج التي يظهرها محرك البحث. ولكن قد يظهر موقعك في الصفحة الأولى أو الصفحة مائة وهذا يتوقف على جودة تصميم موقعك من ناحية محتوياته والكلمـــات المدرجـــة فيـــه وارتباطها بموضوع البحث ، وهذا بدوره يتوقف أيضا علـــى عـــدة أمور ، وهي أن يحتوي عنوان موقعك على كلمة (طبخ) وما يتعلـــق بها وكذلك الكلمات الموجودة بالشرح ، ويفـــضل أن يكـــون لتلـــك الكلمات ارتباط يوصل لموقعك . والمقصود بالارتباط هو ذلك النص الذي إذا ضغطت عليه بالمؤشر نقلك إلى صفحة أخرى. كذلك ينبغي ليظهر موقعك في الصفحات الأولى من محركات البحـــث أن تـــضع كلمات لها علاقة بالطبخ في عنوان الموقع.

ولعلنا هنا نقف دون عجل لتوضيح فكرة مهمة عــن كيفيــة عمل بعض محركات البحث وما ينبغي عليك فعله في تصميم موقعك ليتوافق مع متطلبات محركات البحث؛ حتى يمكنها أن تظهــره فــي الصفحات الأولى من بحثها حسب الآلية التــي تــشتغل بهــا تلــك المحركات، وبالرغم من أن ذلك هو من موضوعات تصميم المواقــع ومن تخصصات مصممي المواقع، وليس من مهمة هذا الكتاب الــذي خصص ليريك الخطوات العملية في طريقك لعمل موقــع تجــاري، بالرغم من ذلك إلا أننا – إن شاء الله – سنوضح لك الضروري من ذلك ؛ حتى تسيطر على موقعك وتشرف عليه بنفسك دون الحاجة إلى الاستعانة بخبرة أحد المصممين أو محترفي الإنترنــت ، لأنــك لــن تجدهم في كل وقت. ولا بأس بهذا التوسع ، فهو يزيدك ثقافة في عالم الإنترنت وطرق البحث، وكيفية عمل تلك المحركات التي أنت بحاجة دائمة لها ، طالما أنت تدخل الشبكة بين الحين والآخر.

ولعل من المهم جدا أن نوضح بعض المصطلحات المتعلقــة بمحركات البحث وبتصميم المواقع ، حتى تتضح آلية عمــل بعــض محركات البحث مثل (جوجل) و (ياهو) وغيرهما حاليا.

الكلمات الدليلية والمفتاحية Keywords:

الكلمة الدليلية أو المفتاحية أو الافتتاحية: هي الكلمـــة التـــي يدخلها الزوار في حقل البحث في محركات البحث ، كما تشير إلـــى الكلمات التي يدرجها مصممو (الويب) في الصفحة ، وذلك من أجـــل إعطاء فكرة عامة عن صفحة الموقع بقليل من الكلام. وبالتالي فـــإن محركات البحث تقارن بين الكلمة التي يدخلها الزائر و بين الكلمـــات التي تدرج في الصفحة، ومنها تأتي نتائج البحث ، و من هنا نعـــرف أن الكلمة الدليلية هي أهم عامل لإيجاد موقعك.

كيف تحدد كلماتك المفتاحية؟:

هب أن موقعك هو موقع إعلان (مثلا).. حاول أن تضع نفسك عوضا عن الزائر ، ماذا كنت ستكتب في حقل البحث لو أنك تبحث عن موقع للإعلانات؟.

ربما: إعلان – إعلانات – إعلان رخيص – إعـــلان مجـــاني – دعاية – دعاية وإعلان – شركة إعلان – موقع للإعلانات...إلخ

هناك العديد من الكلمات والعبارات التي يمكنك أن تكتبهـــا ، ولكن يجب أن تختار (لموقعك) بضع كلمات فحسب وتركز عليهـــا ، لذلك يجب أن تكون تلك الكلمات هي الأكثر أهميـــة بالنـــسبة لـــك.

وكلماتك الدليلية يجب أن تكون ذات علاقة بمحتوى الموقع ويجب أن تجذب الزوار إلى موقعك.

أين يجب أن تكون الكلمات المفتاحية موجودة؟

يجب أن تكون في:

1. النص الرئيسي (body):

النص هو المكون الرئيسي في إستراتيجية محركات البحـــث. والنص يجب أن يتضمن الكلمات الدليلية والعبارات التي تتحدث عن عملك، منتجاته وخدماته. ومحركات البحث ستحلّل الـــنص وأهميـــة الكلمة الدليلية وتضع نسبة بينهما. لذا يجب أن يكون الـــنص غنيـــا بكلماتك المفتاحية والكلمات المتعلقة بها ، واحذر من التكرار المفرط، لأنه يأتي بنتيجة سلبية.

2. العنوان (title):

إن العنوان أحد أهم مكونات محركـــات البحـــث ، ويعطـــى اعتبارا عظيما بكل محركات البحث. إن العنوان مهم أيضا لأنه عادة يكون نتيجة البحث التي تؤدي إلى الموقـــع ومـــستعملي محركـــات البحث عادةً يقرأون العنوان فإذا أعجبهم يدخلون،أما إذا لـــم يعجـــبهم فيذهبون إلى النتيجة الأخرى وهكذا...

3. 3- الوصف (description):

إن التعليق - أو الوصف - يكون عادة هو النص الذي يظهر تحت العنوان الذي جاءت به نتيجة البحث ، لذلك حاول أن تكتب في التعليق أهم أجزاء عملك و حاول أن يحتوي على كلماتك المفتاحية.

وفيما يلي مثال عن كلمة (advertising) ، بمعنى إعلان ، وهـــي من الكلمات المهمة التي يبحث عنها كثير من متــصفحي الإنترنـــت للبحث عن طرق الإعلان عن مواقعهم ، وهو عبارة عن إحـــصائية من محرك بحث (msn) عن عدد المرات التي أدخلـــت فـــي حقـــل البحث خلال أحد أشهر سنة 2003:

Searches done in September 2003:

Count	keywords
119349	advertising
23772	internet advertising
23013	advertising agency
20853	free advertising
19582	online advertising
13807	advertising specialty
10152	advertising promotion
9884	web advertising
8115	web site advertising
7906	marketing and advertising
6355	advertising job
6304	banner advertising

6263	outdoor advertising
5991	radio advertising
5368	advertising company
5187	billboard advertising
5162	advertising idea
5154	newspaper advertising
5000	advertising magnet
4075	promotional advertising
4064	advertising slogan
3972	yellow page advertising
3951	pay per click advertising
3734	search engine advertising
3494	advertising age
3376	classified advertising
3268	tv advertising
3239	advertising firm
3162	direct response advertising
3021	advertising product
3012	business advertising
2853	email advertising

كل سطر مما سبق يمثل عدد الباحثين عن الكلمة المقابلة خلال ذلـــك الشهر في محرك البحث (msn).

راجع هذا الموقع بخصوص الإشهار عن طريق محركات البحث
http://www.websy.net/

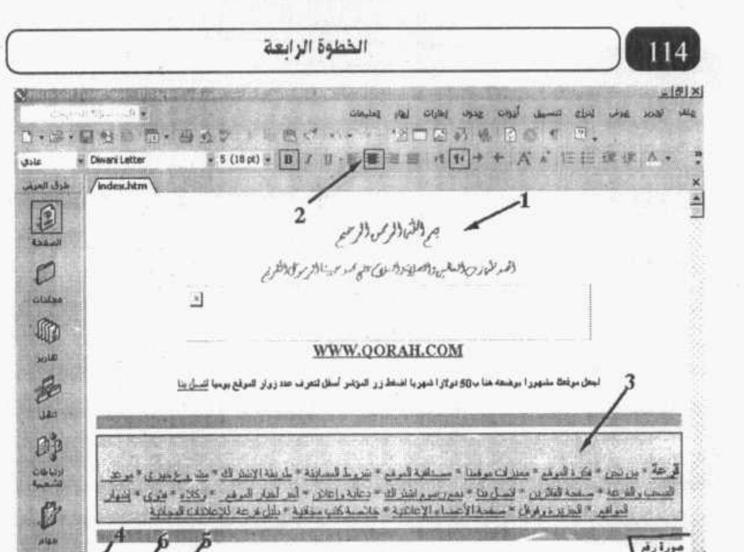
كيفية وضعك لكلمات موقعك خلال التصميم:

لعلنا قد تطرقنا إلى الحديث عن برنامج (فرونت بـيج) في الخطوة الأولى من هذا الكتاب ، تحت بند تصميم موقع، وعرفنا أنه أحد البرامج التي يمكن عن طريقها أن يصمم أي إنسان تعلم ذلك البرنامج موقعا إلكترونيا ، إذا كان هذا الإنسان قد فهم كيفية عمل هذا البرنامج . وهذا سهل جدا فهو برنامج بسيط يشبه برنامج الطباعة (الورد) في كثير من خصائصه ، وحتى إذا لم تستوعبه فقد قلنا: إن هناك برامج تعليمية على أقراص مضغوطة تباع في محلات الحواسيب ، تشرح كيفية العمل بهذا البرنامج ، وهناك أيضا كتب إلكترونية تشرح هذا البرنامج بكل وضوح، ويمكنك البحث في الشبكة بكتابة (فرونت بيج) في أحد محركات البحث مثل (جوجل) فتخرج لك نتائج كثيرة، ستجد منها مواقع ، ربما تحتوي على شرح لهذا البرنامج ، أو تحتوي على بعض الكتب الإلكترونية التي تشرح هذا البرنامج ويمكنك تنزيلها على جهازك مجانا أو تحميلها على أي جهاز ، ومن ثم نسخها على قرص مضغوط ونقلها إلى أي حاسوب لتقرأ الكتاب منه وتفهم من خلاله كيفية عمل برنامج (فرونت بـيج). وبذلك تزداد خبرتك في التصميم ، ويسهل تعاملك مع موقعك عن طريق هذا البرنامج ، من حيث التعديل والتطوير بين الحين والآخر. يمكنك أن تجد هذا البرنامج من خلال موقع قرعة (www.qorah.com).

بعد فهمك هذا البرنامج وكيفية عمله ، ستكون قادرا على تصميم موقعك بنفسك، وبالتالي يمكنك أن تعرف كيفية إضافة الكلمات المفتاحية الدليلية التي تحدثنا عنها آنفا بالطريقة التالية الموضحة بالصور كما يلي :

في البداية اذهب إلى قائمة (ابدأ) ثم اختر البرامج ، ثم من قائمة البرامج اذهب إلى برامج المكتب (الأوفس) ، وهي البرامج التي تجد فيها عادة برنامج الطباعة (وورد) ومن ضمنها تجد برنامج مصمم صفحات الإنترنت(فرونت بيج microsoft FrontPage) وإذا لم تجده فهذا يعني أنه غير محمل على جهازك فاشتر اسطوانة برامج الأوفس ، شرط أن يكون معها ، وهي متوفرة بكثرة في جميع محلات بيع الأقراص الليزرية السيديات ومحلات الحواسيب ، وبعد تنصيبك للبرنامج قم بفتحه بالضغط عليه ضمن قائمة البرامج التي أشرنا إليها، عندها سيفتح برنامج تصميم المواقع افرونت بيج ليكون جاهزا لتصمم بواسطته أي موقع تريد وبالشكل الذي يعجبك.

انظر الصورة التالية رقم (46) توضح استعمال برنامج افرونت بيج في تصميم أحد المواقع وهو موقع قرعة (www.qorah.com) وكيفية وضعك لكلمات موقعك خلال التصميم:



(1) هنا يمكنك أن تكتب عنوان موقعك مباشرة.

(2) يشير السهم إلى أدوات افرونت بيج وهي شبيهة جدا في كثير من وظائفها ببرنامج الطباعة وورد.

(3) يمكنك أن تصمم بالبرنامج جدولا أو مستطيلا لروابط صفحات موقعك ، ويمكنك جعله عموديا على اليمين أو اليسار كما تريد.

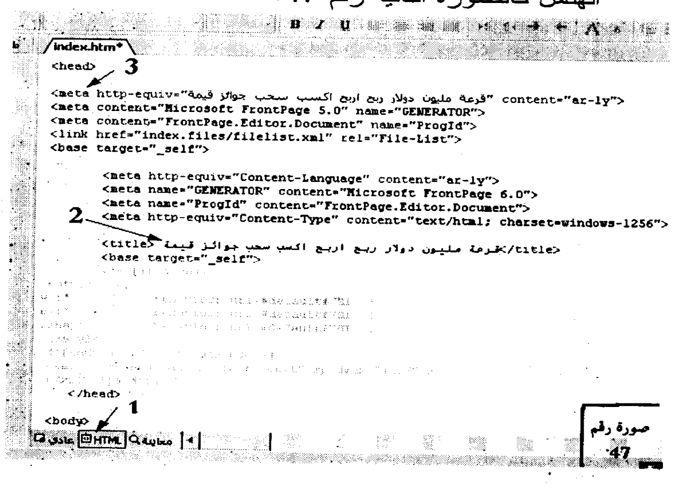
(4) وهذا الزر هو زر التصميم العادي الذي تتعامل معه مباشرة، كما هو معروض في موقع (قرعة) في هذه الصورة التوضيحية، فيمكنك بهذا الوضع أن تكتب عنوان موقعك ، أو وصفه، أو محتوياته ، وكذلك يمكنك أن تدرج الصور

والجداول والرسومات في صفحات موقعك من خلال بقاء البرنامج على الزر (عادي) وهو زر التصميم العادي دون استخدام أي لغة من لغات البرمجة التي يستخدمها المصممون المتخصصون كلغة (الهتمل) ، ويمكنك من خلال بقاء البرنامج على هذا الزر حفظ صفحتك، والتي يقوم بحفظها البرنامج في المستندات ضمن مجلد مواقعي:(my webs) وتجد المجلد مميزا بعلامة الكرة الأرضية التي ترمز لشبكة الإنترنت العالمية، من خلال هذا المجلد تجد موقعك الذي قمت بتصميمه طبعا بعد أن تكون قد قمت بالضغط على زر حفظ فإنه يحفظ في هذا المجلد بالمجلد الرئيسي المستندات ضمن القرص الأساسي الذي نصبت عليه نظام التشغيل نوافذ وندوز.

(5) في الصورة يشير إلى زر المعاينة ، وهو زر عند الضغط عليه يعرض لك موقعك بالشكل الذي يكون عليه في شبكة الإنترنت، وبالصورة التي يراه الآخرون عليها حال تصفحهم للشبكة عندما يعثرون على موقعك بالطرق الإعلانية التي نحن بصدد توضيحها.

(6) وهو الزر الذي يهمنا في هذا البند ، وهو بند وضع الكلمات المفتاحية ؛ فبالضغط على هذا الزر نتوصل إلى صفحة

(الهتمل) وهي لغة البرمجة التي يستعملها البرنامج (فرونت بيج) في التصميم، وهي التي من خلالها نوضح لك أين يمكن أن تضع عنوان موقعك وكلماتك المفتاحية والوصف ، حتى يكون له أثر فعال في ظهوره في الصفحات الأولى ضـــمن محركات البحث مثل (جوجل) و (ياهو) وغيرهما ، بالضغط على زر الهتمل رقم 6 في الصورة تظهر لنا لغة البرمجـــة الهتمل كالصورة التالية رقم 47:



صورة رقم 47

نلاحظ في الصورة أن :

(1) يشير إلى زر لغة (الهتمل اتش تي ام ال) والذي بالضغط عليه ينقلك إلى عرض لغة (الهتمل) كما هو واضح بالصورة، ونلاحظ كذلك أن الزر فعال.

(2) هنا نكتب عنوان الموقع بعبارة أو كلمات تشير إلى وظيفة الموقع وما يقدمه من خدمات، أو الهدف من إنشائه. فنلاحظ موقع قرعة هنا أشير إليه بعبارة: (قرعة مليون دولار ربح اربح اكسب سحب جوائز قيمة). هذه العبارة سوف تظهر للشخص المتصفح للموقع على شريط العنوان الأزرق في نافذة المتصفح (اكسبلورل) أو غيره من المتصفحات التي يستعملها المستخدم، وهذه العبارة مهمة جدا فهي تمثل جزءًا من الكلمات المفتاحية الدليلية للموقع لدى محركات البحث، ويجب أن يوضع عنوان الموقع هذا بين علامتي <title> قرعة مليون دولار ربح اربح اكسب سحب جوائز قيمة</title> من خلال صفحة لغة (الهتمل) كما هو في الصورة.

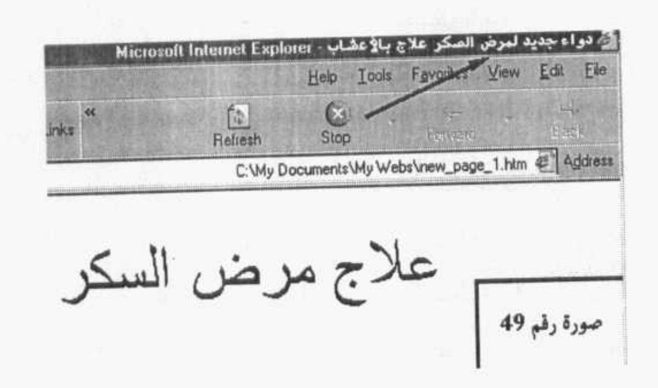
(3) يشير إلى ما يسمى (الميتاتاج) وهي ما يتعلق بوصف الموقع، وبالتالي يستحسن إدراج مثل هذه الكلمات في الميتاتاج لزيادة قوة درجة البحث لدى محركات البحث.

فلو كان موقعك يبيع دواء لعلاج مرض السكر فسيكون تقريبا هكذا: <title> دواء جديد لمرض السكر علاج بالأعشاب</title> وإذا كانت طريقة إضافتك صحيحة فسيظهر هذا العنوان على الشريط الأزرق للمتصفح بهذا الشكل كما في الصورتين: 48 و49 الأولى لموقع قرعة ، والثانية لموقع علاج السكر. لاحظ الصورتين التاليتين:



نلاحظ من خلال الصورة رقم 48 لموقع قرعة (www.qorah.com) أن السهم يشير إلى ظهور عنوان الموقع، بمعنى أوضح: أنه لو بحث شخص من خلال محركات البحث عن أي

كلمة من كلمات العنوان فسوف يظهر هذا الموقع ضـــمن النتـــائج ، وربما تكون من النتائج التي تظهر في الصفحة الأولـــى لمحركـــات البحث. والكلمات التي يمكن البحث عنها هي (مليون دولار) أو كلمة (ربح) أو (اربح) (اكسب جوائز) فأي من هذه الكلمات كفيلة بظهور هذا الموقع إذا كان مدرجا في محركات البحث. وبمعنى أوضح أكثر: (مثلا) موقع قرعة قد أدرج في محرك بحث جوجل بهذه الكلمـــات، وهذه الكلمات ورد ذكرها ضمن صفحات الموقـــع وكـــذلك ضـــمن العنوان ، فعندما يبحث شخص ما عن كلمة قرعة مثلا ستظهر له في محرك بحث جوجل في الصفحة الأولى أو الثانية أو غيرها ، حسب جدولة محرك البحث كل فترة يجريها محرك البحث المعين.



صورة رقم 49

في الصورة رقم 49 نلاحظ موقعا خاصا بعلاج مرض السكر، كما نلاحظ ظهور العنوان عند إدراجنا له بين العلامتين سابقا في بند لغة (الهتمل) ، وهذا يعني أن الكلمات التي يشير لها السهم من المفترض أن تكون في العنوان وفي صلب الموضوع. فلو بحثنا عن كلمة مرض السكر يفترض أن يكون الموقع ضمن المواقع التي تظهر في نتيجة البحث. وهكذا ينبغي تصميم موقعك على هذا الأساس ؛ حتى يظهر في النتائج الأولى لمحركات البحث.

كيف تضيف موقعك إلى محركات البحث؟:

لإضافة موقعك إلى محركات البحث هناك طريقتان: الأولى يدوية وهي الأجدى والأسرع في ظهور موقعك ضمن محركات البحث، والثانية آلية وهي أن تضيف موقعك للمحركات بالجملة وهي الأسهل بالنسبة لك ولكنها بطيئة مقارنة بالأولى.

ففي الأولى كل ما عليك فعله هو أن تحدد الكلمات المفتاحية الدليلية لهدف موقعك، وعنوانيه: عنوانه الأول كاسم للموقع،- وهو ما تحدثنا عنه في الفقرة السابقة وهي: كيفية وضعك لكلمات موقعك خلال التصميم،- وهو ما يعرف بالتايتل (title) وعنوانه الثاني على الشبكة(www) وهو ما يسمى باليو آر ال (url) ، ووصف مختصر للموقع.

هذه هي الأمور التي تحتاجها لكي تضيف موقعك لأي محرك بحث وربما يطلب البعض منها اسمك وبريدك الإلكتروني ليرسل لك رسالة على بريدك هذا لكي تضغط على رابط تفعيل الاشتراك من خلال الرسالة المرسلة.

والآن لنضرب لك مثلا على كيفية إضافة موقع قرعة لمحرك البحث جوجل وياهو بالطريقة اليدوية ليكون لك نموذجا لإضافة موقعك.

موقع قرعة:

1. الكلمات المفتاحية يجب أن تكون متصلة ويفصل بينها بفاصلة فقط:(قرعة،مليون،ربح ، دولار، اربح ، اكسب ، سحب، جوائز، قيمة ، فوركس ، تجارة ، عملات ، دليل ، مجاني الخ..) وغيرها من الكلمات التي ترى أنها وردت في موضوع موقعك ،، وترى أنها من الأشياء التي يهتم بها موقعك.
2. عنوانه كاسم: قرعة مليون دولار اربح اكسب.
3. عنوانه (url) http://www.qorah.com
4. وصف الموقع: قرعة مليون دولار اربح اكسب جوائز قيمة ، وتجارة عملات وأشياء مجانية ودليل مواقع عربية.

وبهذا يكون موقع قرعة جاهزا لإضافته لأي محرك بحث.

فكيف نضيفه لمحرك بحث جوجل

يتم ذلك بالشكل التالي:

نفتح موقع جوجل على الشبكة بكتابة عنوانه في المتصفح: http://www.google.com فتظهر لنا هذه الصورة التالية :

صورة رقم 50

Google
ليبيا

ويب صور مجموعات الدليل

بحث متقدم
التفضيلات
أدوات اللغة

بحث Google ضربة حظ

البحث في ويب البحث في الصفحات العربية

النطاق Google.com.ly متوفر باللغات: English Italiano

البرنامج الإعلاني - كل ما تحب معرفته عن Google هنا - Google.com in English

اجعل Google صفحتك الرئيسيه!

ولكي نضيف الموقع لمحرك البحث جوجل نقوم بالضغط على الرابط الذي يشير إليه السهم في الصورة رقم 50 ، فتظهر لنا صفحة الصورة التالية رقم 51:

Google

كل ما تحب معرفته عن Google

تعليمات البحث
إمكانيات Google
المزيد من الطرق للبحث

أعلن معنا
أضف/احذف عنوانك
أضف ارتباط Google

نبذة عن الشركة
نشرة إخبارية
أسباب لاستعمال Google

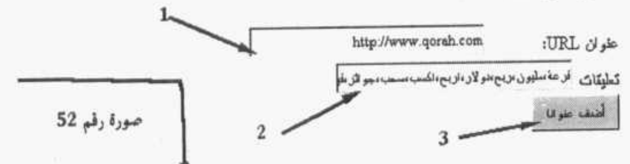
من أجل الاتصال بنا
الأسئلة الشائعة
شعارات

http://www.google.com/intl/ar - سياسة الخصوصية - شروط الخدمة

صورة رقم 51

نضغط على الرابط أضف عنوانك الذي يشير إليه السهم في الصورة رقم 51 ، فتظهر لنا الصورة رقم 52 التالية :

ملاحظة: يكفي فقط أن تُدخل الصفحة الرئيسية في موقعك، فلست بحاجة إلى إضافة كل الصفحات الموجودة هناك. وسيتمكن برنامجنا من إيجاد الباقي. مهم : يقوم Googleبتحديث فهرسه على أساس منتظم، لذا ليس ضروريا بعث معلومات عن ارتباط ألغي أو لم يعد فعالا. فالارتباطات غير الفعالة سوف تتلاشى من فهرسنا عند أول تحديث له.



صورة رقم 52

في الصورة رقم 52 يشير السهم المرقم إلى :

(1) عنوان الموقع المضاف لمحرك البحث.

(2) نضع هنا الكلمات المفتاحية ، أو وصف مختصر للموقع يحتوي على الكلمات المفتاحية لموقعك.

(3) نضغط هنا لإكمال العملية اليدوية فيكون الموقع قد أضيف لمحرك البحث (جوجل) ، وكل ما علينا هو الانتظار ، ريثما يقوم محرك البحث بعملية تحديث ربما تستغرق أسبوعا أو شهرا أو أكثر حسب خطة محرك البحث التالية. بعد فترة اكتب بعض كلمات موقعك المفتاحية في محرك البحث (جوجل) لتجد موقعك ربما في الصفحة الأولى أو الثانية أو العاشرة حسب أولويته بين المواقع وجودة التصميم التي تحدثنا عنها.

إذن بهذه الكيفية يكون موقعك قد بدأ شهرته عبر محركات البحث فلو كان هناك شخص يبحث – على سبيل المثال – عن دواء السكر وكتب (علاج السكر) فسيظهر له موقع علاج السكر ، وبالتالي سيرى الزبون الدواء المعروض فيقوم بشرائه بالدفع بالطرق التي شرحناها سابقا ؛ إذا كان الزبون قد اقتنع بالدواء المعروض على موقعك أو السلعة التي تبيعها.

كيفية إضافة موقعك لمحرك ياهو

لإضافة موقعك إلى محرك البحث (ياهو) افتح الموقع بكتابة العنوان التالي: www.yahoo.com فتظهر الصفحة الرئيسية

لموقع ياهو . نبحث ضمن روابط الموقع الرئيسية عن رابط الإضافة بالشكل التالي كما في الصورة التالية رقم(53):

Yahoo! Web Directory » More Yahoo! Web Directory

Arts	Culture	Health	Reference
Business	Education	News	Regional
Computers	Entertainment	Recreation	Science

More Yahoo! Services » More Yahoo! Services

Auctions	Chat	Education	Members
Calendar	Classifieds	Greetings	Pets

صورة رقم 53

How to Suggest a Site | Company Info | Privacy Policy | Terms of Service | Jobs

في الصورة رقم 53 ومن أسفل صفحة ياهو الرئيسية نجد الرابط الذي يشير السهم فيه إلى الرابط الذي يمكنك من خلاله أن تضيف الموقع المقترح لمحرك بحث ياهو ، وبالضغط عليه تظهر لنا صفحة كما في الصورة التالية رقم (54):



Submit Your Site صورة رقم 54

The goal of Yahoo! Search is to discover an
experience to users. The Yahoo! Search in
the free crawl process. Yahoo! also offers s
Yahoo! Search index and the Yahoo! Direct

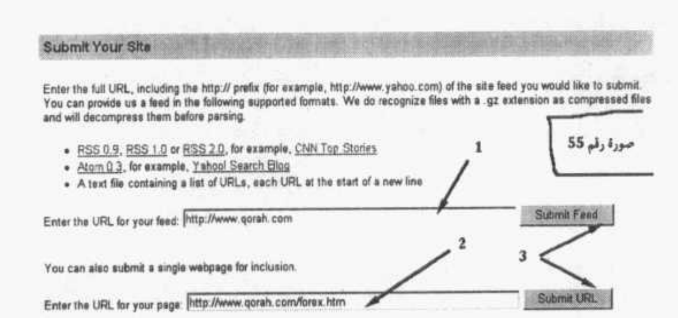
Yahoo! Search Submission

Submit Your Site for Free:
- Suggest your site for inclusion in Yahoo! S

Submit Your Mobile Site for Free:
- Suggest your xHTML, WML or cHTML sit

Submit Your Media Content for Free:
- Add your audio, image, and video content

في الصورة رقم 54 يشير السهم إلى الرابط المجاني لإضافة موقعك وبالضغط عليه تظهر لنا صفحة الإضافة كما في الـــصورة التاليـــة رقم(55):



في الصورة رقم 55 تشير الأرقام إلى :

(1) الحقل الذي يمكنك كتابة عنوان الصفحة الرئيسية لموقعك فيه.

(2) الحقل الذي يمكنك كتابة صفحة ثانية من صفحات موقعك.

(3) يشير لزر الإضافة الذي بالضغط عليه تتم الإضافة لمحرك ياهو كما في محرك جوجل ، وبعد فترة سوف يظهر موقعك – إن شاء الله – في محرك ياهو عند البحث عن أحد كلماته المفتاحية . ربما في الصفحة الأولى أو العاشرة حسب قوة كلمات موقعك وورودها فيه، وحسب منافسة المواقع الأخرى لموقعك في الخدمات نفسها.

إضافة موقعك بالجملة لعدة محركات:

يمكنك إضافة موقعك مرة واحدة لعدة محركات ، وذلك من خلال مواقع تقدم هذه الخدمة ، أو من خلال برامج خاصة بذلك. ويمكنك البحث عن تلك المواقع بكتابة العبارة التالية في محرك بحث (جوجل) أو (ياهو): (أضف موقعك لمحركات البحث) فتظهر النتيجة بعدة مواقع تقدم هذه الخدمة كما في الصورة التالية رقم(56):



صورة رقم 56

تلاحظ في نتيجة البحث في الصورة رقم 56 أن السهم يـــشير إلـــى بعض النتائج وهو أحد المواقع التي تقدم خدمة الإضافة بالجملة. وعند الضغط على احدى النتائج يظهر مثل هذا الموقع كما فـــي الـــصورة التالية رقم (57):



صورة رقم 57

في الصورة رقم 57 تشير الأرقام إلى:

(1) إلى حقل عنوان موقعك.

(2) بريدك الإلكتروني.

(3) علم على محركات البحث التي تريد إضافة موقعك لها.

(4) سجل موقعك بالضغط على الزر. وبذلك يكون موقعك قد انطلق إلى تلك المحركات التي وضعت علامة أمامها.

ولعله من المفيد إضافة هذه المعلومات عن محركات البحث وكيفية عملها من خلال سؤالين وردا في موقع إسلام أن لاين:

كيف تحسن ترتيبك في Google؟ وكيف تصنف محركات Google المواقع؟:

يتم تصنيف موقعك على حسب عدد ونوعية الوصلات التي تصل لموقعك مثلا لو كان هناك 100 وصلة على الشبكة تشير لموقعك ؛ فستكون أعلى من موقع لديه 20 وصلة تصل له على الإنترنت. وبالطبع تختلف نوعية الوصلات لو كانت الوصلات من مواقع مهمة أو مشهورة فيكون ذلك أفضل لترتيب موقعك.

وفكرة التصنيف هذه منشورة من قبل جوجل في:

http://www.google.com/technology

لتحسين ترتيب موقعك

احصل على وصلات:

حاول أن تزيد عدد الصفحات التي تشير لموقعك؛ وذلك بإضافته إلى عدد من أدلة البحث ، أو عدد من المواقع التي تخصص وصلات للمواقع ، أو اعقد صداقة مع عدد من المواقع لتضيف موقعك.

عنوان الصفحة:

تأكد دائما من وضع عنوان لموقعك. أقصد العنوان الذي يظهر في الشريط الأزرق أعلى المتصفح ؛ لأن بعض برامج التحرير مثل الفرونت بيج تضع عنوانا تلقائيا مثل (New Page) ، لذلك حاول وضع عناوين لكل الصفحات على ألا تكون كلها تشير لاسم موقعك بل إلى موضوع الصفحة أيضا.

كثافة كلمات البحث:

حاول أن تزيد من كلمات البحث مثل: لو كان موقعك موقعا يتكلم عن التصميم فماذا تتوقع من شخص يريد أن يصل لموقعك؟ سيكتب كلمة مثل كلمة (تصميم) .. ولكن من الممكن أن تتكلم عن تصميم الصفحات دون أن تذكر كلمة (تصميم) في صفحات موقعك بالشكل الكافي ، وهذا سوف يؤثر على ترتيب موقعك في سياق الموضوع. مثال آخر للتوضيح إذا كان موقعك يتحدث عن الإسلام

.. وربما يحتوي على عدد من المقالات التي تتحـــدث عـــن الـــدين الإسلامي لكنك ربما ستتكلم عن الإسلام بصيغة (هذا الدين وفي هذا الدين و يحمل هذا الدين) بدل استخدام كلمة الإسلام و بالتـــالي أنـــت تقلل من تكرار هذه الكلمة وفي حال بحث عنها الزائر في (جوجـــل) لن يكون موقعك في المواقع العليا أو المتقدمة.

الكلمات المفتاحية في الوصلات:

وفقا لمحرك البحث (جوجل) فإن الوصلات التي تحمل كلمات مفتاحية ترفع من ترتيب موقعك فعلى سبيل المثال يفضل أن تـــضع وصلة تحمل العنوان (تعلم التصميم – اضغط هنا) بدل استخدام عبارة (اضغط هنا) فحسب.

أفكار أخرى:

جوجل والصفحات الديناميكية:

انظر في شريط العنوان في الأعلى ستجد عنوان مثل:

http://qatardr.net/showclass.php?classid=something

وهذه صفحات ديناميكية أي أن الصفحات فعليا غير موجـــودة علـــى المستضيف، ولكن يتم إنشاؤها آليا عند طلبها ، وهناك محركات بحث لا تستطيع فهرسة هذه المواقع أما (جوجل) فيستطيع.

النص البديل للصورة:

إذا كنت تترك صور موقعك من غير وضع نص لهـــا فهـــذا وقت مناسب لتغير رأيك ، حاول أن تضيف نصا لكل صـــورة فـــي (ALT).

الميتاتاج يتم تجاهلها :

قبل سنوات كانت الطريقة الوحيدة التي تتم فهرسة المواقع بها هي الميتاتاج ، ولكن مفاجأة (جوجل) أنه لا يحتاج لكلمات البحث في الميتاتاج ، لذلك لا تحاول أن تزيدها أكثر من اللازم.

شريط أدوات جوجل (Goolge toolbar):

هو شريط يمكنك تحميله والبحث بسهولة في موقع جوجـــل ويظهر لك ترتيب أو شهرة أي موقع تدخل إليه في أعلى متصفحك . ويمكنك تحميله من هنا (www.toolbar.google.com).

وبنهاية شرح بند محركات البحث نكون قد شرحنا أهـــم – وأدوم – وسيلة للإعلان وهي محركات البحث.

الإعلانات المبوبة:

المقصود بها في كثير من المواقع تلك الإعلانات التي توضع ضمن المواقع التي تقوم بتصنيف الإعلانات حسب انتمـــاء الـــشيء المعلن عنه ؛ فإذا كنت تعلن عن نوع من الحواسيب فـــإن إعلانـــك

سيدرج في قائمة الاتصالات قسم الحاسوب أو الكمبيوتر، وإذا كان منتجك كتابا إلكترونيا فإن تبويبه يكون تحت العلم والتعليم قسم مكتبات جناح كتب إلكترونية، وهكذا كل مبوب تحت التصنيف الذي ينتمي إليه. وهناك مواقع كثيرة يمكنك أن تضيف إليها موقعك في التصنيف الذي ينتمي إليه.

ومن هذه المواقع أيضا الأدلة ، حيث يتم تصنيف الموقع حسب تخصصه ، ويمكنك أن تضيف موقعك إلى كثير منها؛ مما يزيد من عدد الوصلات التي تشير لموقعك، وبالتالي تزيد مرتبته لدى محركات البحث، وتجدها عبر البحث عن كلمة (أدلة) أو (دليل) و (إعلانات مبوبة) في محرك بحث (جوجل) أو (ياهو).

وهناك أدلة عربية كثيرة يمكنك إضافة موقعك لها فلو أنك أضفت – على سبيل المثال – موقعك كل يوم إلى 10 أدلة منها وهذا يستغرق ربما ساعة من الزمن على الإنترنت. فذلك معناه أنك قد أضفت موقعك إلى 300 دليل خلال شهر واحد ، وهذا يعني : لو أن زائرا واحدا أتى من كل دليل كل يوم فإن الموقع سيتحصل يوميا على 300 زائر ، وهذا يعتبر بداية طيبة لموقعك، وهو يستحق مثل هذا التعب البسيط ، لأنك ستجنى منه الربح من خلال البيع. ناهيك عن قنوات الإعلان الأخرى. وكلما نشرته في أكثر من دليل كان أفضل.

فعلى سبيل المثال لو أن حالة بيع واحدة تحدث كل يوم من الـــزوار ال300 وقيمة هذه الحالة 10 دولارات؛ فإن هذا يعني أنـــك ســتبيع شهريا بقيمة 300 دولار وهذا يعتبر دخلا جيدا بالنسبة لك كتـــاجر مبتدئ على الشبكة، برأس مال ربما لا يتجـــاوز 200 دولار ؛ فمـــا بالك لو طورت إعلانك بالدعاية المأجورة مما تحصلت عليه – وهذا سيزيد من زوار موقعك– فمثلا لو أن 1000 زائر يوميا تحدث معهم حالتا بيع بقيمة 10 دولار فهذا يعني أنك ستحصل على 600 دولار شهريا. إن دخلك بدأ يتضاعف.

ومن خلال هذا الربح تزيد من الإعلان عن موقعك ليـــصل إلى أكبر شريحة من متصفحي الشبكة ، الذين هم بالملايين يوميا ومن مختلف البلدان.أظن أنك فهمت سر اللعبة، ولكن كل بدايـــة بـــسيطة تحتاج إلى صبر وتعب، حتى تحقيق الحلم برأس مال بسيط ، ربما لم تكن تحلم به في أرض الواقع ، ولكنه على الشبكة ممكن وأسهل؛ لهذا نحن نطيل الحديث عن قنوات الإعلان ، لأنها من مقومات نجاح أي متجر إلكتروني ؛ حتى قيل أن شركات كبيرة تصرف على الإعـــلان قيمة الثلثين من رأس المال ، لأنها تدرك أن نجاحها هو في وصـــول الإعلان عن سلعتها إلى المشتري.

هل تعلم أن الإعلان أصبح من أغلى الأعمال سعرا؟ لما لـــه من أثر في نشر سلعة ما؛ حتى قيل إنه وصل الإعلان في قناة الجزيرة عبر

الشاشة لمدة دقيقة واحدة ثلاث مرات في يوم واحد عام2003 إلى خمسة آلاف دولار تقريبا.

وميزة الإعلان المبوب أنه يرسل لموقعك الشخص الذي يبحث عما يقدمه موقعك من خدمات ، فالشخص الذي يأتي لموقعك غالبا لم يأت جزافا ، بل جاء إلى موقعك ومتجرك من تبويب إلى آخر حتى وصل موقعك.فهو من هذه الناحية يؤدي الهدف مباشرة وهو البيع .أتمنى لك التوفيق في إعلانك.

ملف التوقيع :

ويقصد به مراسلاتك بالبريد الإلكتروني ، أو بطاقة تعريفك التي توزعها على الزبائن والأصدقاء وتحتوي على عنوان موقعك، وبريدك الإلكتروني وهاتفك المحمول وغير ذلك. فكلما أردت أن تبعث رسالة إلى صديق أو موقع فيستحسن أن تختم رسالتك بتوقيع يحتوي على موقعك أو رابط يشير إليه وبذلك ينتشر موقعك بين الأصدقاء يوما بعد يوم ومن صديق إلى صديق يصل إلى المئات ثم الآلاف.

ويستحسن أن يكون بريدك الإلكتروني يحتوي على الرد التلقائي عند مراسلة شخص ما لك ، ويكون الرد التلقائي الذي تعده يحتوي على عنوان موقعك، أو رابط يشير إليه أو بانر[1] دعائي

---

[1] البانر هو شريط إعلاني مستطيل يصمم لغرض الإعلان عن مواقع الإنترنت وهو كلمة غير عربية مرادفها بالعربي شريط إعلاني

جذاب ، عند الضغط عليه يرسل الضاغط إلـــى موقعـــك. ويمكنـــك الاشتراك وفتح بريد إلكتروني مجاني بمساحة كبيرة ومميزات رائعة لدى موقع (جواب) www.gawab.com الذي يتميـــز بخاصـــية الرد التلقائي.

نشرات الأخبار الإلكترونية:

وربما تسمى (القوائم البريدية) ، وهي عبارة عن مواقع تقوم بالاشتراك فيها وذلك بتسجيلك معها ببريدك الإلكتروني فتقوم بإرسال نشرات إخبارية من تأليف المشتركين إلى جميع مشتركيها – ومـــن بينهم أنت – في مجال معين، أو في عدة مجالات مختلفة؛ فكما ترسل لك رسائل دورية من كتابات المشتركين في هـــذه المجموعـــة فهـــي ترسل موضوعاتك للآخرين ، الذين ربما هم آلاف أو مئـــات الآلاف أو مليون أو أكثر.

وقوة الإعلان في هذا البند تكمن في قوة مقالاتك وجاذبيتهـــا للقراءة من قبل المشتركين؛ فكلما كان مقالك مثيرا ومهما للمشتركين زادت شهرتك وتَتَبَّعَ مقالاتِكَ وكتاباتِكَ الآخـــرون ، وهـــذا بالتـــالي يوصلهم إلى وصلتك الإعلانية التي ترغب أن يصلوا إليها.

ويمكنك الوصول إلى النشرات الإخبارية بالبحث عنها في محركـــات البحث بكتابة كلمات مثل (نشرات إخبارية) أو (قـــوائم بريديـــة) أو

(مجموعات) وهي باللغـــة الإنجليزيـــة (newsletters) . عنـــدها ستظهر لك المواقع التي تتبنى ذلك الاتجاه.

وعليك أن تختار بريدا إلكترونيا خاصا بهذه النشرات ، حتى لا يختلط بريدك الخاص بالرسائل الكثيرة وأن يكون ذا حجم كبيـــر ، حتى يستوعب كمية النشرات التي ترسل إليك، والتي ربمـــا تكـــون يومية حسب الموقع الذي تشترك به وسياسته.

ولعل برنامج البريد الإلكتروني:(أوت لوك اكسبرس):(Microsoft Outlook Express) الذي يَأتي مع البرامج المكتبية:(أوفس) له علاقة وطيدة بهذه النشرات؛ فعن طريقه يمكنك أن تشترك في كثيـــر من تلك النشرات بجميع اللغات.

المنتديات الإلكترونية:

المنتديات الإلكترونية من القنوات الإعلانية الفعالة والمباشرة وغير المباشرة. وهي عبارة عن موقع أسسه صاحبه ليكون تجمعـــا بشريا لمناقشة مجال معين أو مجالات عامة متعددة ، وهو عبـــارة عن تقسيمات لعناوين عامة مجهزة ومفتوحة لجميع المشتركين وقابلة للنقاش والرد.

وطريقتها أن يكتب أحد مقالا معينا ليقرأه الآخرون ، ومن ثم يقومون بالرد بوجهات نظر موافقة أو مخالفة ، ويـــستمر العـــرض

والرد حتى يتشبع الموضوع بالنقاش الذي ربما لا يتيح بعد ذلك لمن يريد الزيادة أن يزيد من كثرة ما قيل في هذا الموضوع من آراء متباينة.

وهذه المنتديات مفيدة ، وأحيانا توجد بها معلومات من خبراء في المجال لا يمكن أن تجدها في مكان آخر غير المنتديات ؛ لهذا تحظى المنتديات بإقبال كبير وخصوصا المنتديات الناجحة منها.

وأنت يمكنك أن تشترك بهذه المنتديات حسب قوانينها ، بل ويمكن أن تنشئ منتدى خاصا بك تشرف عليه بنفسك وتدعو الآخرين للكتابة فيه . وكلما كانت المواضيع جدية ومفيدة كان إقبال الناس عليها أكثر.

وبالنسبة لحظك في الإعلان فيها فهو يكمن في توقيعك الذي يحمل عنوان موقعك عند كتابتك لموضوع ما في المنتدى ، أو عند ردك على مقال كتبه شخص آخر.

فعند قراءة الآخرين لما كتبت ربما يرغب الكثير منهم في التعرف على موقعك من باب حب الاستطلاع ، وخصوصا إذا كانت مقالاتك قد أعطتك شهرة في المنتدى الذي اشتركت به.

ولإيجاد بعض المنتديات فإن كل ما عليك هو كتابة (منتدى) أو (منتديات) في أحد محركات البحث ، وهناك منتديات متخصصة في مجال معين كالمنتديات المتخصصة في تجارة العملات ، كما أن هناك منتديات دينية وسياسية وبرامجية وأغلبها منتديات شاملة مثل

منتدى (الشاملة) ، الذي تجد فيه القرآن والإسلام والكمبيوتر والصحة ، وغير ذلك من المجالات المختلفة وكلها بها مقالات ومعلومات قيمة ربما لا تجدها في أي مكان آخر غير المنتديات.

فلاستغلال هذا الجانب للإعلان عن موقعك عبر توقيعك قم بالمشاركة بمقالات رائعة وذات عناوين جذابة وبلغة عربية علمية وفصحى حتى تلاقي الاحترام من الجميع.

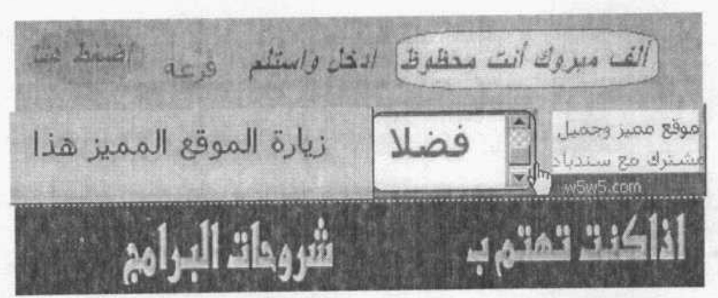
وهناك كثيرون يكتبون مقالات ذات قيمة علمية ومعرفية ولكنها – للأسف – كتبت بلغة دارجة وعامية ؛ وبالتالي فهي تفقد 50% أو أكثر من قيمتها ، لأن قراء المنتديات من كل الدول العربية ، وهم قد لا يفهمون لهجتك المحلية الدارجة ، إضافة إلى أن كتابتك بلغة غير فصحى تقلل من شأن مقالك وتعطي انطباعا سيئا لدى القارئ بأن مقالك غير علمي بالحكم عليه من خلال لغته. فكيف يثق القارئ في معلوماتك وأنت لا تتقن حتى اللغة الفصحى ، مما يعني له أن مستواك العلمي غير جيد. وبالتالي فهو يزهد في قراءة مقالك لقراءة مقال لكاتب آخر أجود منك لغة.

.. لذا أنصح بالحفاظ على لغة القرآن الكريم بالكتابة بالفصحى ، اللغة الأم التي يفهمها كل العرب والمسلمين الذين يعرفون العربية ، وبذلك يكون مقالك عالميا وليس إقليميا لا يفهمه غير أهل بلدتك.

فاحترم شخصيتك واكتب بالفصحى. ففي ذلك الأجر من الله لأنك تحترم لغة القرآن الكريم.

تبادل الأشرطة الإعلانية:

الأشرطة الإعلانية وتسمى أيضا (البانر) باللغة الإنجليزية هي تلك الأشرطة التي تراها بكثرة عندما تدخل على كثير من المواقع في شبكة الإنترنت ، والغرض منها هو الإعلان عن مواقع أخرى أو شركات تجارية. وهو المشابه لمثل هذه الأشرطة التالية تماما:



فالشريط الإعلاني الأول قد تجده في بعض المواقع وعند الضغط عليه ينقلك لموقع قرعة(www.qorah.com) .

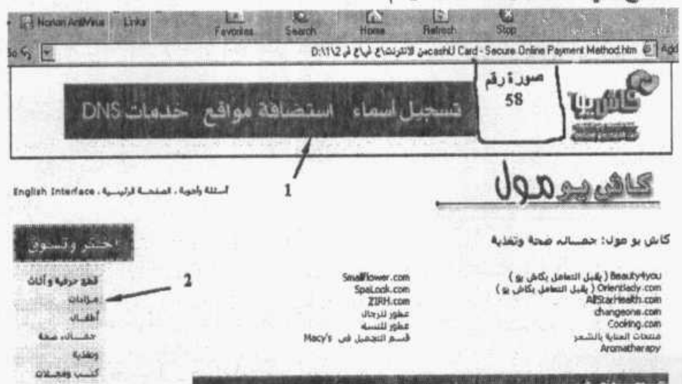
وربما يأخذه شخص آخر ويستعمله لموقعه ، وذلك بربطه به عن طريق أحد برامج تصميم المواقع كبرنامج:(افرونت بيج) الذي أشرنا إليه سابقا، وأشرنا إلى ضرورة تعلمه لمن يريد تصميم موقعه بنفسه.

والشريط الثاني تجده غالبا يشير إلى موقع (سندباد) المشهور ، وهو دليل أدلة ، وبالضغط عليه ينقلك إلى موقع سندباد المشهور، والـــذي يمكنك البحث عنه بكتابة (سندباد) في موقع محرك البحــث جوجــل (www.google.com) .

والشريط الثالث تجده في بعض المواقع الأخرى وبالضغط عليه ينقلك إلى موقع قرعة المذكور؛ فهو شريط آخر للإعلان عن موقع قرعة.

والأشرطة الإعلانية ربما تختفي ، فهي ليست ثابتة ؛ فدائما يغيرهـــا أصحاب المواقع لتناسب إعلاناتهم التجارية.

انظر إلى هذا النموذج عن كيفية عرض هذه الأشرطة فـــي بعــض المواقع في الصورة التالية رقم 58:



(1) في الصورة يشير إلى أحد الأشرطة التي تعلن عن استضافة مواقع لدى موقع كاش يو المشهور صاحب بطاقـــة الـــدفع العربية المشهورة على الشبكة، فلو وجدت مثل هذا الشريط

في أي موقع وضغطت عليه بزر الفأرة عند وضع المؤشـــر عليه فسوف ينقلك إلى الموقع المعلن عن الاستضافة.

(2) يشير إلى طريقة الإعلان بالارتباطات النصية ، وبطريقــة الإعلان المبوب ، الذي يجمع كل صنف في قطاع مـــستقل فما يخص الأطفال – على سبيل المثال – تجده في ما يتعلق بالأطفال وما يخص الكتب والمجلات تجده في قطاع مستقل وتحت باب خاص به.

أما عن كيفية تصميم الأشرطة فلذلك برامج متخصصة تصمم تلــك الأشرطة بالمقاسات التي تريدها ، ولعل أسهلها وأقربهــا لــك هــو برنامج (الرسام) الذي تجده ضمن البرامج الملحقة في برنامج النوافذ (وندوز) من قائمة (ابدأ) ثم البرامج ثم إلى البرامج الملحقة وأخيــرا تجد برنامج الرسام.

وبفتح برنامج (الرسام) يمكنك تصميم شريط إعلانـــي بفــتح قائمة (صورة من البرنامج) ثم (سمات) لكي تفتح نافذة تحــدد منهــا مقاس الشريط الإعلاني (بالبكسل) عرضا وارتفاعــا ، والأشــرطة الإعلانية المعتادة لدى جميع المواقع كالسابقة تكون عــادة بمقــاس: 468×60 عرض في ارتفاع.

ولكن أشرطة الرسام جامدة غالبا إلا إذا طورتها ببرنامج أكثر تخصصا، وأحيانا تكون أصغر أو أكبر حسب متطلبــات وشــروط

الموقع الذي تريد أن يعلن لك سواء بتبادل الإعلان معه أو بشرائك حملة إعلانية لديه.

وهناك برامج احترافية تقدم خدمة تصميم الأشرطة بشكل احترافي لدرجة جعلها متحركة وبأشكال براقة وجذابة للغاية، كما يمكنك شراء شريط إعلاني مصمم من قبل مصممين محترفين.

بعد تجهيز شريطك الإعلاني بتزيينه بما تريد من نصوص أو رسومات ترشد لأهمية موقعك وما يقدمه من خدمات. فإن كل ما عليك هو ربط هذا الشريط أو (البانر) الإعلاني بموقعك عن طريق برنامج تصميم المواقع؛ لكي يؤدي الضغط عليه إلى موقعك على الشبكة.

كيف نقوم بالإعلان عن شريطك الإعلاني لدى المواقع؟:

هناك طرق كثيرة ، لعل أسهلها أن تؤجر مساحة لشريطك الإعلاني في الصفحة الرئيسية لأحد المواقع المشهورة التي يزورها آلاف الزوار لكي يأتي إلى موقعك بعض من هؤلاء الزوار عندما يرون شريطك فيقومون بالضغط عليه ليدخلوا موقعك (أو متجرك)- طبعا إذا أعجبهم وأثار اهتمامهم أو فضولهم شريطك الإعلاني، وهذا يتوقف على قدرتك واختيار العبارات الجذابة وروعة تصميم (البانر)- ودخولهم لموقعك هو بداية الطريق لتحقيق غرضك من

موقعك. وهذا الطريق ربما يكون أسرع – وأسهل -- الطرق للإعلان عن موقعك ومتجرك للوصول للجماهير التي تطلب زيارتها موقعــك لتبيعها ما تعرضه فيه.
ولكن هذا الطريق قد يكلفك أموالا ليست في قدرتك كمبتدئ ؛ لذا ربما تضطر لطرق الإعلان المجاني.

طرق الإعلان المجاني عن طريق الأشرطة الإعلانية:

الاشتراك في سباق أفضل المواقع العربيــة كأفــضل 100 موقع عربي ، أو أفضل 1000 موقع عربي أو أفضل 10 مواقع أو غير ذلك من السباقات التي تجدها على الشبكة بالبحث عــن كلمــة (أفضل المواقع). فتقوم بالاشتراك معها وذلك بتبادل الإعلان ، فأنت تقوم بتسجيل بيانات موقعك معهم وذلك بتعبئة نموذج التسجيل وعند الضغط بالموافقة، تقوم بنسخ كود الموقع الذي اشتركت معه لتــضعه في موقعك بالصفحة الرئيسية عن طريق برنامج التصميم ، فيــصبح الشريط الإعلاني لذلك الموقع ظاهرا في صفحتك الرئيسية ، وبالتالي تتبادل الإعلان معهم ؛ فكلما ضغط زائر لموقعك على شريط موقــع السباق صعد شريط موقعك درجة للوصول للمراتب الأولى ليكــون مشاهدا من قبل الآلاف الزائرين لموقع الــسباق المــذكور. وعنــد الموافقة على موقعك من موقع السباق تأتيك رســالة إلــى بريــدك

الإلكتروني بها رابط التفعيل ، بالضغط عليه يكون موقعك قد أضيف لموقع السباق وأصبح معروضا للمشاهدة من قبل الآلاف. فهم يزورونه حسب أهميته لهم.

هذه واحدة من طرق تبادل الإعلان عبر الشريط الإعلاني ، وهناك طرق أخرى ذات جدوى معقولة لشهرة موقعك ، منها – على سبيل المثال – أن تتبادل الإعلان مع موقع مماثل لعدد زوار موقعك؛فمثلا لو كان زوار موقعك 50 زائرا في اليوم ووجدت موقعا مماثلا لزوار موقعك فيمكنك مراسلته عبر بريده الإلكتروني الموجود بموقعه تطلب فيه أن تتبادل معه الإعلان عبر الأشرطة الإعلانية، وذلك بأن تعرض لـه شريطه الإعلاني في صفحة موقعك الرئيسية مقابل أن يعرض شريط موقعك في صفحة موقعه الرئيسية لتعود المنفعة على الطرفين ويزداد زوار الموقعين لأن الخمسين زائرا لموقعه يغلب ألا يكونوا ضمن الخمسين زائرا لموقعك، وبذلك قد يأتي عن طريق شريطك الإعلاني المعروض في صفحته من زوار موقعه لموقعك مثلا 10 زوار ، ويذهب لموقعه من موقعك عن طريق شريطه الإعلاني المعروض في صفحتك 10 زوار ، أو أكثر أو أقل حسب قوة جاذبية الشريط الإعلاني، وهكذا فلو تبادلت شريطك الإعلاني مع 10 مواقع تعرض لهم إعلانهم مقابل أن يعرضوا لك

إعلانك لتحصلت على مئة زائر تقريبا لموقعك مجانا ، ويوما بعد يوم يتضاعفون.

وهناك مواقع أخرى تسمى (مواقع تبادل الإعلانات) ، وهي تتم باشتراكك معهم بالتسجيل بنموذج تملأ به كافة بيانات موقعك، وبالموافقة عليه تقوم بوضع كود الشفرة لموقعهم في صفحة موقعك، وكلما فتح صفحة موقعك زائر ظهر شريطهم الإعلاني بموقعك معلنا عن أحد المواقع المشتركة معهم ،وبالتالي تتحصل بالمقابل على عرض لشريط موقعك لدى أحد المواقع المشتركة معهم. معنى ذلك أنه عرض مقابل عرض. ويمكنك أن تجد مثل هذه المواقع بالبحث عن كلمة (تبادل الإعلان) فتظهر لك مواقع كثيرة تقدم هذه الخدمة.
وهناك مواقع أخرى تقدم خدمة تبادل الإعلان المباشرة وذلك بالاشتراك معها كالاشتراكات السابقة ، وكلما فتحت موقعهم من خلال دخولك باسم المستخدم وكلمة السر ، ثم دخلت إلى بند (استعراض المواقع) تظهر لك صفحة آلية تعرض لك مواقع معلنة كل موقع يبقى 20 ثانية ، فلو استعرضت 100 موقع فمعنى ذلك أن موقعك قد استعرض من قبل مشتركين آخرين 100 مرة ؛ مما يعني أن موقعك قد تحصل في تلك الساعة على 100 زائر مجانا.

وكل تلك المواقع يمكنك البحث عنها بواسطة أي محرك بحث مثل جوجل(www.google.com) وذلك بكتابة كلمة (تبادل

إعلانات) أو (إعلان مجاني) أو أي عبارة دالة على هذا المعنى في حقل البحث ثم الضغط لتخرج لك كثير من تلك المواقع التي تقدم هذه الخدمة فتتصفحها وتعرف سياسة - وطريقة - الإعلان لديها ، وبالتالي كيفية الاشتراك بها.

ويمكنك أن تجد الكثير منها في موقع قرعة (www.qorah.com).

الارتباطات النصية:

الطريق السابع من طرق الإعلان هو الإعلان عن طريق الارتباطات النصية ، وهو عبارة عن كلمات معبرة عما يقدمه موقعك من خدمات أو سلع للبيع. عند الضغط على هذه الارتباطات تنقل الزائر إلى موقعك، وهي شبيهة بالأشرطة الإعلانية ، ويمكنك تطبيق نفس الفكرة للتبادل مع مواقع كثيرة. إلا أنها تتميز - أي الارتباطات - بميزة لا توجد في الأشرطة الإعلانية وهي أن لها أهمية كبيرة لمحركات البحث التي شرحناها في البند. الإعلاني الأول، فكثير من محركات البحث يظهر في نتائجها كل ارتباط يقوم بالبحث عنه أي باحث عن مضمون كلمات معينة ، وبهذه الأهمية فمن المفيد لك أن تنشر ارتباطات موقعك في أكثر من مكان وبشتى الوسائل، ومن ذلك الوسائل الإعلانية السابقة ، كالتوقيع الذي يحمل ارتباطا لموقعك ، ومثل ذلك النشرات الإخبارية، والكتابة في المنتديات ، فبكل هذه

الطرق يمكن وضع ارتباطات لموقعك ، عند الضغط عليهـــا ينتقـــل الزائر إلى موقعك.

الأخبار الصحفية:

وهي الوسيلة التقليدية القديمة للإعـــلان عـــن كـــل شـــيء؛ فبإمكانك استغلال هذه الوسيلة الإعلانية الرخيصة والفعالة والمباشرة للإعلان عن موقعك على الشبكة، ومن ذلـــك الجرائـــد والمجـــلات المحلية يمكنك أن تعلن فيها عن موقعك للآلاف بمقابل رمزي مقابل وضع سطرين مع كتابة عنوان موقعك (www).

فالقراء سوف يصطدمون بعنوان موقعـــك عنـــد تـــصفحهم للجريدة أو المجلة المحلية ، وربما الكثير منهم يهمه ما تعلن عنـــه ، فيقوم بفتح الكمبيوتر وإدراج عنوان موقعك للوصول إليه للإطـــلاع على ما يحتوي عليه من معروضات ربما يهتم بها . وبالتالي يكـــون أحد المشترين من متجرك الإلكتروني ، وهذا ما تـــسعى إليـــه أنـــت لغرض الاستثمار.

البريد الإلكتروني:

لعل من المستحسن أن أبدأ الحديث في هذا البند بكلمة صاحب كتاب (من القاع للأصقاع) على مـــتن الإنترنـــت للمهنـــدس:أيمـــن

طرابلـــسي ، هـــذا الكتـــاب المهـــم والمفيـــد فـــي عـــالم التجـــارة الإلكترونية،والذي أقول –إحقاقا للحق – أنني استفدت من معلوماتـــه في تأليفي لهذا الكتاب،رغم أنني لم آخذ منه إلا القليل ؛ لأن طريقنـــا مختلف ، فهو يشرح للأشخاص الذين احترفوا الإنترنت وأنا أشـــرح لجميع الشرائح من الصفر ، حتى الذين لم يعرفوا الشبكة إلـــى الآن. إنني أشرح لمن يستطيع القراءة باللغة العربية فهو مخـــول أن يفهـــم كتابي هذا ويطبقـــه علـــى أرض الواقـــع بالعزيمـــة والإصـــرار ، وخصوصا شريحة الشباب الطموح للقضاء على البطالة والبحث عن سبل حديثة لكسب العيش تتماشى مع واقع العصر الذي صعبت فيـــه الحياة على الجميع، إضافة إلى اعتمادي على تجربتي الشخصية فـــي التجارة الإلكترونية من الصفر . هذا الكتاب الذي يمكنك الحـــصول عليه من بعض المكتبات ويمكنك الحصول على نسخته الإلكترونيـــة عن طريق موقع قرعة (www.qorah.com) ، والذي سيرشـــدك إلى كيفية شرائه ، يقول صاحب الكتاب ، مبينا أهمية الإعلان عـــن طريق البريد الإلكتروني: وصلنا إلى مسك الختام ..حصان طروادة ، التسويق الإلكتروني !

كما قلت في بداية الحديث عن قنوات الإعلان الإلكتروني، إذا كانت محركات البحث هي الأسد الذي يتربع على عرش الإعلان ملكا متوجا بلا منازع فإن البريد الإلكتروني هو بساط ريـــح الإنترنـــت،

وحصان طروادتها الذي يتيح للجميع امتطاءه والانطلاق به في رحاب الفضاء السايبيري...

البريد الإلكتروني ومحركات البحث أهم وسيلتين من وسائل الإعلان على الإنترنت ؛ فإذا جعلنا البداية عنوانا مع محركات البحث فلنجعل النهاية مع البريد الإلكتروني. [ولعلنا نكمل عبارته الظريفة بقوله]: أرجوك أعرني انتباهك حتى نهاية الفصل. إن كنت تجلس أمام التلفزيون الآن فضع الكتاب جانبا، وأكمل القراءة فيما بعد. إن كنت تشعر بالنعاس فاخلد إلى النوم الآن ودعنا نلتقي غدا حين يكون نشاطك الذهني متقدا. أما إن كنت مشغول البال بقضاء أمر ما فقم وانته منه وعد إلي مرتاح البال.
أنا بانتظارك. اسمعني جيدا...) انتهى كلام صاحب كتاب من القاع للأصقاع.

الإعلان عن طريق البريد الإلكتروني من الوسائل الفعالة لأن الرسالة تبقى في صندوق المرسل إليه إذا لم يحذفها ، وبالتالي هو مهيأ للدخول لموقعك عن طريقها مرة أخرى، ولكن كيف يتم ذلك؟ يتم ذلك عن طريق إنشائك قوائم بريدية على موقعك يمكنك تعلم إنشائها عن طريق الشرح من خلال كثير من المنتديات، ويتم تركيب هذه القوائم على موقعك لتجميع عناوين المتصفحين لموقعك وذلك بطلب منك لهم أن يُدخِلوا بريدهم الإلكتروني ضمن قائمتك البريدية

إذا أرادوا أي معلومات جديدة عن الموقع وخدماتــه، وبالتــالي يــتم تخزين هذا البريد في قائمة موقعك البريدية وبعد عدة أشــهر ربمــا تكون قد جمعت آلافا من (البُرُد) الإلكترونية، وعن طريقها يمكنــك مراسلة المشتركين فيها بجديد موقعك – أو [illegible] – بــضغطة زر واحدة ولمرة واحدة.

ولكنك ستقول: يا أخي أريد الإعلان الآن عن موقعي غير المــشهور فأقول لك لا وسيلة لك بالنسبة للإعلان عن طريق البريد الإلكتروني إلا بشراء قائمة تضم مليون بريد مثلا من أحد المواقــع المــشهورة ،وربما تجدها في بعض المنتديات مجانا وترسل لتلك القائمة إعلانك بأحد برامج الإرسال السريعة بضغطة واحدة فيتم إرســال رســالتك لتصل لذلك المليون الذي لن يزورك كله ، ولكن ربما يــصلك منــه 100000 ألف زائر وهذا ممتاز جدا لموقعك ولإشــهاره كبدايــة. وربما تحقق من خلال هذا الإعلان حالات بيع ترفعك إلــى قائمــة الأغنياء خلال أشهر أو سنوات، وتصبح من رجال الأعمــال علــى الشبكة كما هو حال كثيرين مثلك قد بدأوا من شبه الصفر، وهم الآن يبيعون على الشبكة ويجنون الأرباح الطائلة كل يوم. بل وأصــبحوا شركات لها صيت.

أعرف شابا ابتدأ بإنشاء مكتبة إلكترونية مجانية للكتب الإلكترونيــة، هي الآن أشهر مكتبة إلكترونية على الإنترنت، هذه الشهرة جعلت من

الشركات الكبرى تعتمد مكتبته وتدعمها بالمال من أجل الإعلان فيها، وأصبح الاشتراك في هذه المكتبة لتحميل الكتب الإلكترونية في مختلف المجالات عبر الاشتراك الشهري بمقابل دفع مبلغ مقابل التحميل من هذه المكتبة.

ولشهرة هذه المكتبة كل ما عليك هو أن تكتب في محرك البحث جوجل(www.google.com) كلمة (مكتبة إلكترونية) فستظهر لك هذه المكتبة في أولى نتائج البحث ، ولو دخلت لوجدت زوارها في تلك اللحظة ربما يتجاوزون ألفا فكم يا ترى يزورها في اليوم وكم ربما يشترك منهم؟ فلاحظ بحسابك كم هي الأرباح. هذا النموذج من النجاح بدأه شخص واحد - وقد تعرفت عليه عن طريق الشبكة- برأس مال بسيط جدا لا يكاد يتجاوز ثمن مساحة الموقع وهي ربما 100 دولار فأقل.

وهناك طريقة أخرى أسهل لك ، ولكنها ربما تكلفك مالا أكثر ، وهي أن تقصد إلى أحد المواقع المشهورة كمكتوب أو جواب ، وهي مواقع للبريد الإلكتروني المجاني ، وتطلب منها إرسال رسالة دعاية إلى مليون مشترك من مشتركيها وبذلك يشتهر موقعك ، وهذه الشهرة سوف تعود على موقعك بمزيد من المبيعات، ويمكنك أن تطلب منهم إرسال رسالتك إلى الشريحة المستهدفة والتي تتوقع منها أن تطلب سلعتك.

والأرخص من ذلك كله ، ولكنّ به مغامرة قانونية ، وخصوصا مع العناوين الأجنبية غير العربية وهي:أن تشتري قائمة مليون بريد أو أكثر غير قانونية بمعنى: أن الرسالة التي تريد أن ترسلها لم يطلبها منك صاحب البريد الإلكتروني وهذا يعتبر عالميا خرق لقانون الخصوصية والذي وضعت له عقوبات شديدة لو اشتكى أحد منهم ضدك ويسمى باللغة الأجنبية اسبام(اختراق غير قانوني) spam .
فلو أردت المغامرة غير القانونية واشتريت قائمة من تلك القوائم، وسوف تكون رخيصة جدا ، ثم استعملت أحد برامج الإرسال الجماعي فسيكون لتلك الحملة الإعلانية أثر في شهرة موقعك ووصوله لمئات الألوف بل ربما الملايين والذين ربما الكثير منهم سيستجيب لرسالتك ليرى – حتى من باب الفضول – ما تعرضه وبالتالي ستحصل على حالات بيع تربح منها الكثير وتسترد منها ما دفعته للإعلان.

هكذا تلاحظ مدى سرعة الدعاية والإعلان عن طريق البريد الإلكتروني بمعنى : أنه ربما يصل موقعك أو متجرك من خلال هذا الطريق إلى الألوف أو الملايين خلال شهر فحسب. وهذا السبيل لا يتأتى إلا عن طريق البريد الإلكتروني أو الإعلان عن طريق القنوات الفضائية ، وهذا السبيل الأخير حاليا غال جدا مقارنة بطريق البريد الإلكتروني.

بهذه القناة الإعلانية التاسعة نكون قد انتهينا من أهم قنوات الدعاية والإعلان ذوات السعر المناسب على شبكة الإنترنت إلى أن تظهر في المستقبل قنوات أخرى ، ربما تكون أقوى وأنسب في السعر، وأسرع، كالإعلان عن طريق رسائل الهاتف المحمول.

قناة إعلانية أخرى فعالة:

إنها قناة التسويق الشبكي ، وهي عبارة عن برنامج يولد وصلات مترابطة ، كل واحدة ترتبط بالتي جاءت عن طريقها، بمعنى أن شخصا ما يشترك في موقع ما فيعطى وصلة ليدعو بها الآخرين لموقعك مقابل حافز مادي ما،أو ربما يكون نسبة معينة من أرباحك عن كل شخص يأتي عن طريق وصلته التي أعطيته إياها، ولهذا البرنامج والأسلوب برامج تعتمد على التصميم والخبرة الاحترافية لمواقع الإنترنت، فهو برنامج ليس سهلا ويعتمد على خبرة في التصميم ولغات البرمجة، وربما إذا كنت مهندسا مبرمجا لا تحتاج لأحد لكي تصمم هذا البرنامج وتضعه على قاعدة البيانات لموقعك، أما إذا كنت لا تعرف ذلك (مثلي حاليا) فعليك بالاتجاه لمواقع التصميم لتشتري منها أحد هذه البرامج التسويقية لتستعملها في تجارتك، أو تطلب من أحد مصممي المواقع أن يصمم لك هذا البرنامج بما يتناسب مع موقعك؛ فلهذا البرنامج مزايا عديدة من بينها

أنه يسهل عليك حفظ بيانات زبائنك الذين قاموا بالشراء منك والــرد الآلي عليهم ولو كنت خارج الشبكة ، ولهذا فإن هذه النوعيــة مــن البرامج تكون عادة غالية الثمن لأهميتها وربما لصعوبة تــصميمها، ولكنها على درجة عالية من الأهمية في التسويق؛فعن طريق وصـــلة ما تعطى لزبون ما بحافز تشجيعي لـــه وربما نسبة عن أي حالة بيع تأتي عن طريق وصلته – عن طريق ذلك تنتشر هذه الوصـــلة مـــن زبون لآخر حتى تصبح بعد فترة زمنية قياسية ربما بـــين الملايـــين والملايين تولد ملايين وهكذا حتى أطلق على هذه البرامج بالتــسويق الفيروسي ، تشبيها لها بالفيروس في سرعة الانتشار،والانتقال مـــن شخص إلى شخص آخر ثم إلى آخرين.وهذا الأسلوب يستعمل أيضا في الدعاية والإعلان؛ ولأهمية هذا البرنامج وهذا الأسلوب فإن كثيرا من المواقع الأجنبية تعتمد عليه في شهرتها ومبيعاتها كثيرا ولهـــذا تجد زوار موقع أولئك الأجانب في شركاتهم كثيرون يصلون في كثير من الحالات للملايين. ومن أمثال تلك البرامج البرنامج العربي:

http://www.runagame.com



الخطوة الخامسة (5)

السلعة (البضاعة)

السلعة أو البضاعة:

هي أي شيء يمكن بيعه على شبكة الإنترنت ويمكن أن يشتريه الآخرون، وقد يكون هذا الشيء حلالا أو حراما وهذا ما يوجد فعلا على الشبكة؛ فهناك مواقع أجنبية تبيع على الشبكة محرمات لا فائدة منها تعتبر عندنا نحن المسلمين حراما ، وهناك مواقع تبيع كل مفيد وذا فائدة للإنسان سواء أكانت هذه الفائدة مادية أم معنوية ، ولا يعتبر حراما وهذا ما نقصد إليه في كتابنا هذا.

وهذا البند يعتمد كثيرا على اختيارك ، وعلى خبرتك في اختيار السلعة التي لك بها خبرة ، وترى أنها أجدى لك من ناحية الخبرة وترى أن بها فائدة للناس ويبحثون عنها ويطلبونها ويشترونها إذا ناسبهم السعر.

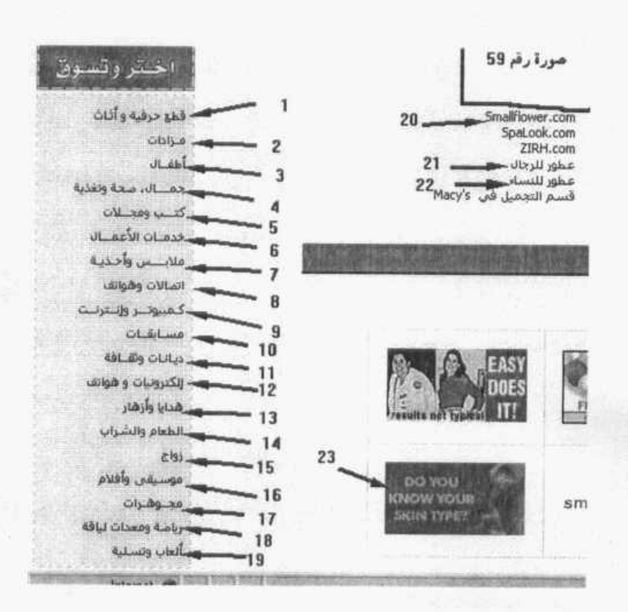
ولو استعرضنا صفحات الإنترنت لوجدنا أن هناك آلاف السلع والبضائع التي يمكن بيعها وشراؤها ، بل ربما ملايين السلع بلا مبالغة، والتي يمكن استثمارها والمتاجرة فيها والربح من ذلك كما هو موجود فعلا وواقعا على الشبكة ومنه المعنوي والمادي.

ولعل أقرب مثال نسوقه لك هو موقع (كاش يو) العربي (www.cashucard.com) والذي يصدر البطاقة العربية مسبقة الدفع لاستعمالها في البيع على الشبكة مثل طريقة استعمال بطاقات

الائتمان المعروفة عالميا؛ فهذا الموقع يحتوي على مواقــع ومتــاجر كثيرة تستعمل بطاقة كاش يو على موقعها لتبيع سلعتها.

ولو تصفحت موقع كاش يو لوجدت هذه المواقع التي تعرض عليك- للبيع حالا- كثيرا من السلع والبضائع المختلفة وكذلك تبيــع لك الخدمات التي ربما يحتاجها الكثيــر مــن النــاس؛- فالخــدمات أصبحت سلعة تباع وتشترى- ومن هذه السلع المعروضة المعنــوي والمادي الملموس.

وهذه صورة تمثل نموذجا ومجالات لسلع كثيرة تباع عــن طريــق الدفع ببطاقة كاش يو انظر الصورة التالية رقم(59):



(1) بالضغط على هذا الرابط عند دخولــك لموقــع كــاش يــو (www.cashucard.com) تدخل إلى المواقع التي تبيع ما يتعلق بالقطع الحرفية والأثاث. فمثلا تجد موقعا يبيع قطعا حرفية ويمكنك شراء ما يعجبك منها وبالتالي يتم الدفع عــن طريق بطاقة كاش يو أو أي وسيلة دفع أخــرى موجــودة على الموقع ، ومن ثم تكتب عنوانك لتصلك البضاعة عــن طريق الشحن الذي تختاره . فأنت هنا يمكنك أن تبيع علــى موقعك أي قطعة حرفية تراها مطلوبة وتسعرها ، شرط أن تنافس السوق وقد تكون هذه السلعة فنية من صنع يــديك ؛ فيقبل المئات من الناس على شرائها ؛ وبالتالي عند تسديدهم لسعرها عليك أن تلتزم بإرسالها لهم عــن طريــق الــشحن والطرد البريدي على عناوينهم التي سجلوها لك خاصما ثمن الشحن أو الطرد، لكن شرط أن تنافس السوق حتــى يقبــل الناس على اختيار سلعتك.

(2) هو عبارة عن مواقع مزادات تعرض سلعا بالمزاد العلنــي فمن يدفع أكثر هو من يفوز بشراء السلعة التي ربما تكــون مربحة للبعض.

(3) مواقع تعرض سلعا تتعلق بالأطفال.

(4) مواقع تعرض سلعا تتعلق بالجمال والصحة والتغذية.

(5) متاجر تعرض سلعا تمثل كتبا ومجلات ربما تكون إلكترونية – كتب ومجلات غير ورقية يمكن قراءتها على جهاز الحاسوب فحسب ، وكتبا ورقية تصلك عن طريق الشحن والطرد البريدي مع تكاليف الشحن.

(6- 19) تعرض نماذج كثيرة من السلع في مختلف المجالات من بينها مجالات المسابقات ، وهي أن تدفع بعض الرسوم لتشترك في مسابقة ما لتفوز بجوائز قيمة، ومن بين المواقع من يبيع حجز مساحات مواقع الإنترنت على الشبكة ، بمعنى أنه لو أردت أن تشتري مساحة لموقعك فعليك أن تدفع ثمنها للمدة التي تريدها من سنة إلى أكثر، وتجد كثيرا من المواقع تستثمر أموالا كبيرة من تقديم هذه الخدمة. كذلك يمكنك أن تبيع على الشبكة خبرتك كمصمم مواقع فتتقاضى مبلغا معينا لقاء تصميمك لموقع ما يريده شخص ما على الشبكة، وذلك يكون كأنْ تعرضَ نماذج من تصميماتك على الشبكة ومن يريد أن يصمم موقعا له فليدفع عن طريق وسائل الدفع ثم يطلب التصميم الذي دفع ثمنه.

ومن الناس من يبيع كتبا إلكترونية مهمة في مجالات مختلفة ، منها ما هو في الطب ، ومنها ما هو في الدين ، ومنها ما هو في القصص ، ويمكنك بيع أبحاثك، فإذا كانت ذات قيمة فستجد على الشبكة من يريد شراءها، وبشكل عام فهناك الكثير من الأشياء التي يمكنك المتاجرة

فيها. ويمكنك شراء بضائع من شركات أخرى بثمن مخفض بالجملة لتبيعها بثمن فيه بعض المكسب لك. ولو فكرت لوجدت الكثير مما يباع على الشبكة ، بل حتى الإعلان يمكن بيعه ، وأخيرا لو كان هناك متجر لك في أرض الواقع فيمكنك البيع على الشبكة بالدعاية له فيطلبون بضاعتك في حال أعجبهم السعر والبضاعة.

(20-23) موقع إنجليزي يبيع ورودا صغيرة وموقعان يبيعان عطورا للرجال وللنساء والموقع رقم 23 يبيع ما يتعلق بالبشرة والجلد.

إذا كنت مؤلف كتب يمكنك تأليف كتاب وبيعه على الشبكة، ككتابي هذا ، وبالتالي عليك أن ترسل لزبائنك الرابط الذي يمكنهم منه أن يحملوا منه نسختهم ، ويجب أن يكون هذا الكتاب مؤمنا ضد النسخ فلا يمكن لأي أحد فتحه أو استعماله إلا لمن اشتراه فتعطى له كلمة سر الكتاب ليقرأه .

إذا كنت صاحب مكتبة أو دار نشر فيمكنك عمل موقع والإعلان عن الكتب التي تبيعها، وإرسالها للزبائن إلى منازلهم عن طريق الطرد والشحن. كما تفعل مكتبة النيل والفرات وغيرها من المكتبات التي تعرض أصنافا من الكتب في مختلف المجالات ، وتتيح لزبائنها وسائل الدفع السهلة والمختلفة ومن ثم تقوم بإرسال الطلبيات بالقطاعي وبالجملة عن طريق الشحن، وإلى مختلف مناطق العالم.

ولو فكرت مليا لوجدت الكثير مما تستطيع بيعه ، حتى الأفكار يمكن بيعها على الشبكة ، بل حتى الخبرات يمكن بيعها ، فلو كنت خبيــرا في شيء ما يمكنك الإعلان عنه في موقعك ، وسوف تأتيك العروض تطلب خبرتك مقابل المال.

حتى الألحان الجميلة يمكن بيعها، حتى كلمات الغناء الهادفــه يمكن بيعها، لماذا؟ لأن الشبكة تستوعب الملايين فهي التـــي تجعــل العالم قرية صغيرة ؛ فبالأمس سلعتك في دكانك لا تتجـــاوز ســكان منطقتك، ولكن اليوم يسمع بها ويراها من يسكن في أقاصي العـــالم ، مادام لديه هذه الوسيلة من الاتصالات.

وأخيرا وجدت حتى السحر يباع على الشبكة- رغم أننا ضد ذلك – ولكن لنبين لك مدى السوق المتاح على هذه الشبكة الأعجوبة ، والعلاج بالقرآن والرقية الشرعية كذلك تؤخذ عليها الأجرة من قبل بعض الناس، كل شيء يباع ربما حتى الهواء مادام يجد من يقتنـــع بفائدته وجدواه. المهم هو أن تختار السلعة التي ترى أن الناس بحاجة لها وتفيدهم.

المهم أن تجتنب بيع المحرمات حتى تكون أموالك حلالا.

والآن .. هل فكرت ووجدت سلعة تناســبك لتبيعهـــا علـــى موقعك. نعم فكر مليا وتصفح مواقع الشبكة بالبحث لتجد الكثير ممـــا يمكنك عرضه للبيع وستجد من يشتريه، وبإمكانك عرض أكثر مـــن سلعة واحدة على صفحات موقعك، وكل هذا يزيد من نسبة أرباحك.

وأخيرا يمكنك المتاجرة بالعملات حتى بدون موقع برأس مال بسيط لا يتجاوز 500 دولار لتربح أضعافها خلال شهر واحد إذا كنت تتقن تجارة العملات، وإذا وفقك الله فيها.وقد استفدت من موقعي المتواضع خلال أشهر فقمت بشراء كتاب إلكتروني عن تجارة العملات ،وفهمت هذه التجارة وما تعنيه وقمت بالاشتراك مع بعض الشركات الوسيطة ،وأنا الآن أقوم بممارسة هذه التجارة وأربح منها ، وأحيانا أخسر فالتجارة خسارة وربح؛ وكل هذا بفضل الله أولا ، ثم بتجارتي ومشروعي المتواضع على الشبكة؛ فمنه تحصلت على النقود وبدأت أعمالي المتواضعة والتي إن وفق لها كمال النجاح فستدر علي ربحا جيدا.

نعم لقد أصبحت الشبكة مصدر رزق للكثير من الناس ويجنون منها الملايين كمواقع الشركات الكبرى.

إذن عليك ألا تحتار بشأن ما تبيعه ، فلو استخدمت قدراتك العقلية لوجدت الكثير مما يباع على الشبكة ، ولا تقل لا يوجد من يشتري فما لا ترغبه أنت يرغبه غيرك، ولا ينبغي أن تعتمد على أفكار هذا الكتاب فحسب بل عليك أن تستخرج مواهبك التي ربما تكون أبدع بكثير من أفكار كتابنا هذا ؛ فهذا الكتاب هو مجرد مرشد ودليل تطبيق مبدئي يضع أقدامك على بداية الطريق التي ربما كانت مجهولة لك من قبل. هو كتاب يحفز العقل على التفكير بجدية في

استغلال هذه الشبكة ، التي نعتقد أنها سوف تسيطر مستقبلا على كل المنافذ التجارية وتصبح المنفذ الأبرز لسهولتها ولسهولة الوصول إليها من قبل الجميع ،حتى أنها ربما لن تترك مجالا إلا ودخلت فيه.

وإذا أردت أن تعرف مصداقية ما أقول فانظر لموقع (ياهو) و (جوجل) وغيرها من المواقع كم يجنون مقابل الإعلان وحده.

الخطوة السادسة (6)

متابعة حالات البيع وتنفيذ الطلبات

متابعة حالات البيع وتنفيذ الطلبات

بعد أن تكون سلعتك – التي اخترتها – جاهزة للعرض على موقعك ، وموصوفة للزائرين تمام الوصف ، يبقى عليك أن تضع لها وسائل الدفع الممكنة لك ، ومن بينها التي قمنا بشرحها بتوسع في بند (طرق الدفع) ، مع ملاحظة أن مواقع الإنترنت دائمة التغير في الشكل والتصميم فربما تتغير بعض المواقع التي شرحناها في شكله فلا يجعلنّك هذا مرتبكا؛ فمهما اختلفت الأشكال فطرق العمل واحدة تسعى لأهداف متشابهة مع الغرض الذي تهدف له تلك المواقع.

.. يأتي الزبون لموقعك زائرا فيتصفح متجرك(موقعك) وسلعتك فإذا أعجبته ووجد أنه بحاجة لها نظر في طرق الدفع المتاحة ؛ فإن وجد طريقه دفع ممكنة له لجأ إليها مستخدما إياها في الشراء ، مثل أن يستعمل بطاقة (كاش يو) أو (البنك الذهبي الإلكتروني) ، أو (بطاقات الائتمان) إن وضعتها على متجرك، وعند الدفع وتعبئة بياناته ينتظر الزبون منك أن ترسل له السلعة بالطريق الذي وضحته في موقعك، وحينها يتوجب عليك متابعة حالات البيع يوميا، وذلك بالنظر في قائمة حالات البيع التي جرت على موقعك من خلال دخولك لحسابك لدى وسائل الدفع مثل كاش يو أو البنك الذهبي وستجد في قائمة الحساب حالات البيع وبريد المشترين والعنوان الذي سوف ترسل لهم عليه السلعة، وبريدهم ربما يستعمل لمخاطبتهم أين

يريدون (مثلا) أن يستقبلوا السلعة ، أو كيف يريدون استلامها ؛ فتقوم بإرسال السلعة في أقرب وقت إلى صاحبها ، وربما يستحسن قبل الإرسال مراسلة المشتري الذي دفع ثمن السلعة لإعلامه بأن السلعة في طريقها إليه ؛ حتى يطمئن إلى جدية موقعك ، وأنه ليس موقع نصب واحتيال.

وفيما يتعلق بعملية النصب والاحتيال هذه التي ربما تكون منتشرة على الشبكة من بعض من يدعون أنهم تجار، فاعلم أن المشتري غالبا يدخل موقعك عند التأكد من سمعته الحسنة، وليس لديه أي ضمانة بوصول سلعته غالبا إلا عن طريق سمعتك فحسب ، وكثير من المواقع تعالج هذه المشكلة بوصول السلعة أولا للزبون ثم عند وصولها لـه يقوم بالتسديد عن طريق وكلاء أو مندوبي مبيعات في بلد الزبون، وهذه تستعمل مع السلع التي يراد إيصالها لعنوان لمنزل وفقا لقاعدة سلِّم وتسلَّم.

إذن عليك أن تتابع يوميا على الأقل في ساعة معينة ما حدث من حالات بيع ، ولا يستحسن أن تتأخر على الزبون بأن تدخل الإنترنت كل أسبوع – على سبيل المثال – فهذا يعرقل العمل ، ويسيء لسمعة متجرك بسبب التأخير في تنفيذ الطلبيات.

وبريدك الإلكتروني المعروض على صفحة موقعك كوسيلة اتصال بك يجب أن تتصفحه على الأقل مرة كل يوم ، لترى ربما

كانت هناك استفسارات من الزائرين حول نقاط أخرى عن سـلعتك ، وذلك حتى يقتنع الزائر بشراء سلعتك المعروضة.

نعم هكذا يكون عملك بجدية ، مثل أي عمل آخر ، حتى يكتـب لـه النجاح ، وربما يمكنك الاستعانة ببعض الموظفين عندما يكبر عملك وتزداد الطلبيات على السلعة.

الخطوة السابعة (7)

خاتمة ونصائح

الخاتمة:

وبعد أخي القارئ الكريم – أختي القارئـة الكريمـة – هـذا كتابي المتواضع قد وصف لك بكل مصداقية ، وبكل واقعيـة ، مـن خلال خبرة وتجربة 4 سنوات في هذا المجال ، ومن خلال الإطلاع على كثير من المراجع التي أغلبها موجود على الشبكة ولكن بصورة مختلفة كثيرا عن الطريقة التي قدمتها في كتابي هذا والتـي تتميـز بواقعية 100% مما هو موجود على الواقـع الـشبكي للإنترنـت ، والذي يمكنك تطبيقه لو اتبعت السبيل الذي رسمه لك هذا الكتـاب ؛ حتى يكون متجرك واقعا ملموسا على الشبكة ، وبالتالي سوف تلمس النقود وهي تبدأ طريقها إليك بكل سلاسة ويسر، ولكن لا تنـسى أن كل بداية صعبة تحتاج لمراس وتدرب وأخطاء وتصحيحات وصـبر وعزم وإرادة للوصول للهدف المنشود من تجارتك على الشبكة.

إذن من خلال هذا الكتاب عرفتَ:

كيف يمكنك أن تصمم موقعا متواضعا بتعلم برنامج (فرونت بيج) أو غيره من برامج التصميم ، وبذلك يتم لـك تأسـيس قواعـد متجرك الإلكتروني. وكانت تلك الخطـوة هـي الخطـوة التطبيقيـة الأولى ، (طبعا) بعد أن تكـون قـد تعلمـت اسـتعمال الحاسـوب (الكمبيوتر) واستعمال الإنترنت بواسطة دورات بسيطة متوفرة فـي كل مكان من منطقتك، وربما تتعلم ذلك كله عـن طريـق مـساعدة

صديق في بضع جلسات. في الخطوة الثانية (2) تعلمت كيف تحجز – وتشتري – لموقعك عنوانا وأرضية ، أي مساحة علـــى الــشبكة (الإنترنت). وفي الخطوة الثالثة (3) تعلمت بعض طرق الدفع علـــى الشبكة وكيفية استعمالها ووضعها على موقعك كوسيلة دفع لـــسلعتك التي تبيعها، وقد اخترنا لك منها ما هو متاح حاليا وسهل الاســتعمال لك وللزبون ، ومتوفر ، ومعتمد ، في أغلب أرجاء المعمورة. وقـــد أسهبنا في الشرح لأهمية هذا البند ، ولأنه الوسيلة التي بها ستـــصلك أموالك عن طريق كثير من شركات التحويل العربيـــة والأجنبيـــة ، ولعل أسهلها وأبسطها حاليا هو شركة (وسترن يونيون) التي توصل الأموال إلى عناوين المنازل لوجود فروعها في كثير من دول العالم.
أما الخطوة الرابعة فقد خصصناها لتعرف طرق الإعلان والدعايـــة لموقعك ، الذي يحمل فوق صفحته ســـلعتك التـــي ترغـــب ببيعهـــا واستثمارها للحصول على أرباح مالية. أما في الخطوة الخامسة (5) فقد عرضنا عليك نماذج كثيرة لما يمكن أن يباع على شبكة الإنترنت، وتركنا لك فرصة استخدام مواهبك العقلية لاكتشاف سلعة مرغوبة ، ربما لم تخطر ببال أحد حتى الآن؛ فمهما كانت الكتب جيـــدة فـــي عرض الطرق التطبيقية (كهذا الكتاب المتواضع) فلا ينبغـــي علـــى الإنسان أن يعتمد عليها ويترك مواهبه التي منحه الله إياها ، فهي سر إبداع المبدعين والمخترعين ، وما هذه الكتب إلا دليل مرشد لوضـــع

الخطوات الصحيحة على بداية الطريق؛ فالإنسان الذي لا يعتمد على الله ، ثم على نفسه (في تكملة المشوار نحو الهدف) لا يمكن أن ينجح لأنه سيتوقف عند أول عقبة تعترضه في الطريق ليطلب المعونة من الدليل المرشد ، والذي ربما يكون غير موجود في تلك اللحظة؛ فالاعتماد على الله ، ثم على النفس ، بعد الأخذ بالأسباب الأولى ، هو سر نجاح العباقرة والمبدعين؛ فعليك أن تجعل هذا الكتاب – أو غيره دليلا مرشدا لا مُعْتَمَدًا في كل شيء– رغم ما يحتويه من جودة وواقعية في التطبيق العملي، وخصوصا للمبتدئين الذين لا يعرفون أصلا عن التجارة الإلكترونية شيئا أو ربما لا يعرفون إلا القليل.

عزيزتي القارئة – عزيزي القارئ – في الخطوة السادسة (6) أوضحنا لك أهمية متابعة حالات البيع وتنفيذ الطلبات، وأن لها دورا كبيرا في تحقيق المصداقية والسمعة الطيبة لموقعك في حال تنفيذ طلبات زبائنك في الموعد المحدد. أما الخطوة السابعة (7) والأخيرة – وهي ما نحن بصدده الآن – فهي الخاتمة والنصائح التي نرى أن الأخذ بها يساهم في إنجاح متجرك على الشبكة.

والآن ربما تحتاج (في هذه الخاتمة) إلى نماذج واقعية تثبت لك جدية الموضوع، وربما السؤال الأول الذي يتكرر ماذا عنك يا مؤلف الكتاب هل نجحت في تجارتك؟

أقول لك : إنني تعبت كثيرا ، ربما لعدم المعرفة ، وربما لأنني في البداية لم أجد من الكتب ما يرشدني إلى الطريق الصحيح، أما الآن – والحمد لله – فقد وضعت قدمي على بداية الطريق الصحيح وبدأت أستلم من تجارتي أموالا بالقدر الذي يتيحه رأس مالي البسيط الذي بدأت به تجارتي على الشبكة، ولم يتبق لي إلا أن يوفقني الله إلى النجاح الدائم والمستمر. فمن خلال متجري وإمكانياته المتواضعة وجدت نفسي قد تعرفت على تجارة جديدة هي تجارة العملات وذلك بشراء كتاب عن هذه التجارة من خلال ما ربحته من متجري البسيط، والآن لو وفقنا – فالتوفيق من عند الله وحده – فسنصل إلى أهدافنا المتوقعة.

أما النموذج الثاني الذي يثبت نجاح هذه الفكرة (إنشاء المتجر الإلكتروني لكل من يرغب برأس مال بسيط) فهو ما أعرفه من نجاح أشخاص تعرفت عليهم من خلال الشبكة وهم : شاب مغربي وآخر مصري وثالث سعودي ، هم الآن من التجار الناجحين على الشبكة ، ويتحصلون على أموال بجانب عملهم الوظيفي ، أما المغربي فهو يبيع مساحات لمن يريدون مساحات لمواقعهم ، وقد اشتريت منه عدة مرات مساحات لموقعي بعشرات الدولارات وهذا عنوان موقعه بتاريخ تأليف الكتاب:

http://www.arabicwebhosting.net

أما المصري فهو شاب ركز على الإعلان وأهميته ، فاحترف تجميع البريد الإلكتروني وبيعه بصورة حملات إعلانية كمثل التي تحدثنا عنها في بند الإعلان عن طريق البريد الإلكتروني، وهو كذلك يبيع الحملات الإعلانية بمئات الدولارات وهذا موقعه (http://www.el-awael.com).

وأما الشاب السعودي فهو ذلك الذي ذكرته سابقا وهو الذي أنشأ مكتبة للكتب الإلكترونية المجانية بلغت من الشهرة شأوا بعيدا ؛ مما استدعى بعض الشركات الكبيرة أن تعتمده معلنا لها مقابل أن ترعى المكتبة وكل مصاريفها، إلى أن وصل إلى جعل الاشتراك الشهري لاستعمال المكتبة يتجاوز 20 دولارا للمشترك الواحد ، فما بالك وزوار المكتبة يوميا بالآلاف وهذا موقعه (http://www.fiseb.com).

وكثير من الناجحين من الشباب تجدهم على الشبكة يبيعون ويربحون، والأجانب ربما أكثر من العرب في هذا المجال لخبرتهم فيه قبلنا.

النصائح:

هنا أقدم لك نصائح تدعمك في تجارتك الإلكترونية:

- إذا كنت (من الصفر) ولا تعرف شيئا عن الشبكة ولا عن الحاسوب فأنصحك بأخذ دورة لتفهم الحاسوب أولا ، ثم كيفية استخدام الإنترنت .
- لا تترك عملك الرسمي حتى تتمكن وتنجح وتقف على قدميك ويصبح دخل الشبكة فعلا يغنيك عن العمل الوظيفي ، واجعل متجرك من هواياتك ووقت فراغك.
- يجب أن تفهم برنامج التصميم ، وتزيد من معلوماتك عن الإنترنت ، وستجد الكثير من المواقع التعليمية المجانية على الشبكة تشرح لك الكثير من البرامج وطبيعة عمل الإنترنت، وعليك قراءة هذا الكتاب أكثر من مرة ، مع التطبيق العملي على الشبكة ، فهذا الكتاب يكاد يكون كتاب تطبيق أكثر منه كتابا نظريا.
- البداية تحتاج للصبر والعزيمة والإصرار والإرادة عندما يكون الهدف واضحا أمامك.
- قد تتغير كثير من شكليات المواقع المذكورة في هذا الكتاب ، فلا يجعلك هذا مرتبكا فالفكرة واحدة ولو تغيرت الشكليات ، فدائما استعمل قانون القياس على الشبكة. فطرق التسجيل

وكيفية العمل متشابهة كثيرا فكـن ذكيـا واسـتعمل عقلـك لتكتشف ، ولا تكن معتمدا في كل شيء علـى مـا يـشرحه الآخرون ؛ فلا بد من الخطأ والتصحيح مرة ومرات. وربما يكتب الله لك من النجاح أكثر مني ، رغم أنني ألفـت هـذا الكتاب فكما قلنا ونقول: إن التوفيق من الله وحده وكل مُيسر لما خلق له ، فربما أنجح في مجال وتنجح أنت فـي مجـال آخر.

- يجب أن تكون لديك الجرأة والمغامرة بعض الشيء فـي التعامل مع الشبكة ولا تكن خائفا من كل جديد، فلو حـدثتك أنني معلم لغة عربية وتربية إسلامية، وأنني فهمت أشياء لـم أكن أصدق أنني أستطيع فهمها ، والتي ربما أفهمهـا أكثـر بكثير من المتخصصين الذين أراهم لما صدقت ذلك.

فكما قلت لك في مقدمة كتابي: إنني نموذج لك ؛ حتى لا يكون هناك عذر لك لليأس:من أن هذا من شأن المتخصصـين فـي الإنترنـت والحاسوب وما إلى ذلك. فأنا والحمد لله منذ 2001 دخلت على هذا العالم الواسع بلغة إنجليزية تكاد تكون معدومـة ودون خلفيـة عـن الحاسوب أو الإنترنت ، اللهم إلا من خلال دورة بسيطة جدا لمبـادئ الحاسوب والإنترنت أخذتها خلال شهر، والآن والحمـد لله تعلمـت الكثير وتحسنت اللغة الإنجليزية لدي ، وخصوصا في فهم ما أقـرأ،

وأصبحت أفهم كثيرا من المواقع الإنجليزية، وأفهم كثيرا من البرامج التي تسهل لنا أعمالنا على الشبكة.

- ركز على شهرة موقعك ومتجرك وإيصاله للملايين ولو كلفك ذلك أن تعمل لــه دعاية لدى المواقع المشهورة؛ فالإعلان هو الطريق الذي بواسطته يعرف الناس موقعك وسلعتك، ودون الإعلان والدعاية سيظل موقعك مطمورا مغمــورا لا أحــد يعلمه ولو كنت تبيع أفضل سلعة في العالم. وقد شرحنا لــك طرق الإعلان والدعاية المجانية، ولا بأس بأن تدعمها بقليل من الدعاية المأجورة ولو في البداية حتى يقف موقعك علـــى قدميه ويصبح هو المعتمد الرئيسي في تمويل الإعـــلان مـــن خلال مبيعاته.
- 8- كما أنصحك بأن تكون سلعتك من السلع المرغوبة مـــن قبل الكثيرين ، ولا بأس أن تكون سلعا متعـــددة ، شـــرط ألا تطغى على تخصصك في جانب معين تفهمه.
- 9- استعمل التسويق الشبكي الذي شرحناه في نهاية طـــرق الإعلان، فهو كالنار التي تنتشر في الهشيم وكالفيروس الذي ينتشر في جسم ما- حفظنا الله وإياكم من الفيروسات-؛ ولهذا يسمى هذا البرنامج بالتسويق الفيروسي لانتـــشاره الـــذي لا يتوقف من شخص إلى شخص ثم إلى أشخاص.

💻 10- يمكنك أن تتعاون مع بعض أصدقائك للاشتراك في تأسيس موقع ، والتعاون على إدارته ، وتقاسم أرباحه بالتساوي ، وخصوصا إذا كان الموقع قد كبر ، فربما يحتاج في إدارته للتعاون ويعجز شخص عن إدارته لوحده.

فيا أيها الشباب بادروا باستغلال الشبكة قبل أن يفوتكم شباب الغرب والشرق ؛ ففي الشبكة كنوز لا يعرفها الكثير من شبابنا، ولو توصلنا للطرق السليمة للاستخدام لربما زالت الكثير من البطالة التي يعاني منها شبابنا العربي وشباب المسلمين.

نعم أيها الشباب بدل أن تضيعوا وقتكم في المحادثة التي لا منفعة فيها، اجعلوا لأنفسكم بعض المتاجر أو لنقل (المتيجرات) التي ربما تستفيدون من دخلها في أوقات فراغكم، وهذا كتابنا معكم مؤنس ومرشد ودليل في رحلتكم نحو طريق البداية إلى الملايين.

أظن أنه قد قال (بل جيتس) زعيم البرمجيات: (ستخلق الشبكة كثيرا من أصحاب الملايين...).فلم لا تكن واحدا منهم ، فما الذي ينقصك غير التعلم؟ وهذا الكتاب دليلك ، والمثابرة والعزيمة والإصرار والتوفيق من الله وحده ، وإنما على الإنسان الأخذ بالأسباب.

واعلم - أخي القارئ - أن هذا هو أول كتاب من بنات أفكاري، وكنت قبلها أستطيع التأليف ولكن ربما آثرت سن الأربعين

و هي أفضل سن يكتمل فيها العقل وتكون الآراء فيها محكمة وأقرب إلى الصواب ، وخالية من طغيان الشباب وجموحه.

ولعلنا بدأنا بالتأليف فيما يتعلق بجانب المال وذلك لما للمال من دور في تحقيق كثير من طموحات الإنسان ، والتي لولا توفر المال لربما لم تتحقق؛ فكم من قدرات وعقول مطمورة في أمتنا لم تستغل لعدم وجود ما يدعمها من المال، ولو فتحت أمامها الفرص لأفادت الأمة بكثير من خبراتها.

ولعلنا أيضا – أختي القارئة أخي القارئ – نلتقي في كتاب آخر في مجال الإسلام أو اللغة العربية ، أو كتاب يفيد الإنسان في حياته؛ فكل عمل مفيد وصالح هو خير يؤجر عليه الإنسان.

والحمد لله أولا وآخرا وما توفيقنا إلا بالله عليه توكلنا وهو نعم الوكيل.

عمر محمد (الرفاعي) أبوشعالة
مصراتة / ليبيا الجماهيرية
ليلة السبت الساعة : 3 والنصف بعد منتصف الليل
2006/3/11 مسيحي

الفهرس

الخطوة الأولى (1) : تاسيس قواعد متجرك الإلكتروني

الخطوة الثانية (2) : عنوان المتجر وارضيته

الخطوة الثالثة (3) : طرق الدفع

الخطوة الرابعة (4): الدعاية والإعلان عن متجرك

رقم الإيداع
2007/1978
ISBN
977-17-4252-3



المركز الرئيسي : 11 شارع د/محمد رافت – محطة الرمل – الإسكندرية
تليفون وفاكس: 4838326 (03)(2+)
موبايل : 0101634294 (2+) - 0123357844 (2+)
Email: info@egyptbooks.net
URL: www.egyptbooks.net